

TARTU ÜLIKOOL

Pärnu kolledž

Ettevõtlusosakond

Enrico Soodla

**SOTSIAALNE KAPITAL KUI  
VÕTMERESURSS ETTEVÕTLUSEGA  
ALUSTAMISEL FORWARDSPACE MTÜ  
NÄITEL**

Lõputöö

Juhendaja: Aare Raev BA, Margus Kõomägi MBD

Pärnu 2021

Soovitan suunata kaitsmisele

Aare Raev

/digiallkirjastatud/

Margus Kõomägi

/digiallkirjastatud)

Kaitsmisele lubatud

TÜ Pärnu kolledži programmijuht

Margus Kõomägi

/digiallkirjastatud/

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

Enrico Soodla

/digiallkirjastatud/

## SISUKORD

Sissejuhatus .....	3
1. Sotsiaalne kapital ettevõtluses .....	7
1.1. Sotsiaalse kapitali üldine käsitlus .....	7
1.2. Sotsiaalne kapital kui ressurss ettevõtjale .....	11
1.3. Koostöötamiskeskuse potentsiaalne sotsiaalne kapital .....	15
2. Sotsiaalse kapitali tugi alustavale ettevõtjale Forwardspace MTÜ's .....	19
2.1. Uurimismetoodika tutvustus ning Forwardspace MTÜ ülevaade .....	19
2.2. Uuringu järgsed tulemused ja nende andmete analüüs .....	24
2.2.1. Koostöötamiskeskuse liikmete vahelised suhted .....	24
2.2.2. Koostöötamiskeskuse väärtused .....	27
2.2.3. Sotsiaalne kapital ressurssina ettevõtjale .....	34
2.3. Arutelu, järeldused ja parendusettepanekud .....	41
Kokkuvõte .....	46
Viidatud allikad .....	49
Lisad .....	54
Lisa 1. Intervjuu küsimused .....	55
Summary .....	56

## SISSEJUHATUS

Tänapäeval on üha rohkem noori inimesi, kellel pärast gümnaasiumi, kutsekooli või isegi pärast ülikooli lõpetamist pole kindlat suunda, mida edasi õppida või millist tööd nemad sooviks teha. Aastatega on ettevõtluse vastu huvi tõusnud noortel, sest arvatakse, et kella 9-st kuni kella 5ni töötamine pole nendele mõeldud või midagi, mida nad suudaks suurema osa oma elust teha, aga samaaegselt tahavad, et teeniksid head palka, mistõttu paljud loovad läbi ettevõtluse ise endale töökoha.

Noori on palju, kellel on kavatsus alustada oma ettevõtlustegevusega, aga ei ole üliõpilased ega lõpetanud. (Schott, Kew & Cheraghi, 2015, lk 10). Isiklikel võimetel ja teadmistel on oluline roll ettevõtluses, sest kõik pole sündinud ettevõtjad. Alustavatel ettevõtjatel peavad olema iseseisvad mõtlejad ja kasvule suunatud isikud kõrval, kes seavad eesmärgid ja aitavad saavutada neid (Schuermann, 2014, lk 21). Noortel puudub tavaliselt inimlik, rahaline ja sotsiaalne kapital, mis on vajalik nii ettevõtlustegevuse alustamiseks kui ka selle edukaks juhtimiseks. On vähe tõenäoline, et noortel, kes ettevõtlusega alustada tahavad, et neil oleks valdkondlikku, juhtimis- või eelnevalt äritegevusega seotud kogemusi ja on suurema tõenäosusega töötud. Noortel alustavatel ettevõtjatel puudub ettevõtte või äri asutamiseks ning juhtimiseks vajalikud pädevused. Noortel kaldub olema piiratud äriühingustik ja ettevõtlusega seotud sotsiaalne kapital. (Halabisky, 2012, lk 10). Inimesed ei pruugi nii selgelt näha või teada potentsiaali, mis tuleb võrgustidemetest ning teadmatus ja ebakindlus selle osas limiteerib nende tegevusi (Kim & Aldrich, 2005, lk 94).

Isikud, kes laiendavad ja kasutavad oma sotsiaalset kapitali, saavad tulemusena paremaid töökohti, paremat palka, ametikõrgendusi ning on selle poolest mõjukamad, võrreldes eakaaslastega, kes ei suuda või ei tea sotsiaalse kapitali kapitali olemasolust (viidatud Machado, 2013, lk 6 vahendusel). Tänapäeval on võimalik sotsiaalset kapitali laiendada

mitut moodi: enim levinud viis on läbi sotsiaalmeedia platvormide. Samas esineb ka alternatiivseid võimalusi nagu näiteks koostöötamisekeskused.

Koostöötamisekeskuste eesmärk on ühendada sotsiaalsed, produktiivsed ja funktsionaalsed tegurid töökeskkonda, mis pakuvad sotsialiseerumisvõimalusi, eakaaslaste tuge ehk mentorlust, professionaalset võrgustikku ideede ja teadmiste jagamiseks. (Clifton *et al.*, 2016, viidatud Brown, 2017, lk 113 vahendusel). Koostöötamisekeskustes lisaks inimkapitalile, ka märkimisväärne potentsiaalne sotsiaalne kapital. Koostöötamisekeskused arendavad ettevõtluskultuuri, kus kogukonnal on sotsiaalset kapitali, mis võimaldab innovatsiooni ja ettevõtjatel saada vajalikku tuge õnnestumiseks (Surman, 2013, lk 195). Nendes keskustes jätkavad nad tavapärasest tööd, kuid samal ajal saavad nad luua sotsiaalseid kontakte, mille tulemuseks on sotsiaalse kapitali edasine areng (Kubatova, 2016, lk 1:7).

Forwardspace MTÜ on koostöötamisekeskus, mis on rajatud Pärnus mille peamine eesmärk on pakkuda tööruume ja kontorilaudasid inimestele, et inimesed saaksid oma tööd teha. Forwardspace koostöötamisekeskuse klientuur koosneb suuremas osas ettevõtjatest ja vabakutselistest, kes on moodustanud justkui kommuuni. Forwardspace koostöötamisekeskus on sooviv koht, kus suurendada sotsiaalset kapitali, sest seal on mitmeid erinevate taustadega inimesi, kes lõpuks saavad alustavat ettevõtjat aidata, kaasates neid oma projektidesse või ettevõtlustegevusse. Sellest tulenevalt leiab töö autor, et alustavatel ettevõtjatel on probleemiks vähene teadlikkus sotsiaalse kapitali kasulikkusest, vajalikkusest ning kuidas seda suurendada ja Forwardspace aitaks seda probleemi lahendada.

Käesolev lõputöö on fokuseeritud peamiselt sotsiaalse kapitali olulisusele alustavale ettevõtjale ning kuidas on võimalik seda suurendada Forwardspace MTÜ kaudu.

Lõputöö eesmärgiks on välja selgitada, milliste oskustega inimesed moodustavad sotsiaalse kapitali koostöötamisekeskuses Forwardspace näitel ning milles väljendub kasu alustavale ettevõtjale koostöötamisekeskuses olemisest? Uurimisküsimuseks on: millist toetust saab alustav ettevõtja läbi sotsiaalse kapitali Forwardspace koostöötamisekeskuses. Sellest tulenevalt on võimalik järeldusi teha, mille poolest on või

ei ole Forwardspace MTÜ kasulik alustavale ettevõtjale oma sotsiaalse kapitali poolest. Eesmärgi täitmiseks on töö autor koostanud järgmised uurimisülesanded:

Uurimisülesanneteks on:

- anda ülevaade sotsiaalsest kapitali mõistest kui ka erinevatest sotsiaalse kapitali tüüpidest
- Intervjuude põhjal välja selgitada, milline sotsiaalse kapitali tüüp kaldub olema Forwardspace koostöötamise keskes, kas pigem siduv või sildav?
- Analüüsida uuringu põhjal, milline on lisanduv sotsiaalne kapital alustavale ettevõtjale koostöötamise keskes liitudes?
- Intervjuude põhjal uurida, millist tuge saavad alustavad ettevõtjad sotsiaalse kapitali kaudu Forwardspace koostöötamise keskest ?

Teoreetiline osa valmib sotsiaalvaldkonna teaduskirjanduse põhjal. Uuritakse selle valdkonna informatsiooni, millele töö autor saab tugineda enda lõputöö koostamisel. Töös antakse ülevaade sotsiaalse kapitali üldisest käsitlest, et mõista, kuidas on sotsiaalset kapitali teadlased defineerinud ja käsitlenud. Lisaks antakse töös ülevaade sotsiaalse kapitali toimest kui ressursina, et paremini illustreerida, miks on see vajalik ettevõtjatele. Kuna töö empiiriline osa koostatakse Forwardspace MTÜ näitel, siis antakse ülevaade koostöötamise keskest samuti ning tuuakse välja, miks alustavale ettevõtjale on see soosiv koht.

Töö koosneb kahest peatükist, millest esimene peatükk on teoreetiline osa ning jaguneb omakorda kolmeks erinevaks alapeatükiks. Teoreetilises osas antakse ülevaade sotsiaalse kapitali mõistest ja käsitlest, mille poolest on sotsiaalne kapital kasulik ning kuidas on võimalik seda suurendada ettevõtjal läbi koostöötamise keskes.

Töö teine osa on empiiriline osa ja sarnaselt koosneb kolmest alapeatükist, kus parema ülevaate saamiseks tutvustatakse Forwardspace MTÜ koostöötamise keskest, uuringu eesmärki ning kasutatavat metoodikat. Viiakse läbi poolstruktureeritud intervjuud Forwardspace MTÜ liikmetega. Järgnevalt sellele, saadud vastused analüüsitakse ning nende põhjal tehakse järeldused kui ka ettepanekud.

Noortel alustavatel ettevõtjatel on oluline mõista sotsiaalse kapitali vajalikkust ning sellega kaasnevaid kasusid, sest läbi sotsiaalse kapitali võivadki nemad just oma ettevõtlustegevust edendada. Tuleb keskenduda sellele, et miks koostöötamiskeskus on hea koht, kust ettevõtlustegevusega alustada ning sotsiaalset kapitali suurendada. Samuti peab arvestama alternatiivsete võimalustega sotsiaalse kapitali suurendamise jaoks, kui koostöötamiskeskustest teadlikkus pole piisav.

# 1. SOTSIAALNE KAPITAL ETTEVÕTLUSES

## 1.1. Sotsiaalse kapitali üldine käsitlus

Viimase kahe aastakümne jooksul on sotsiaalse kapitali mõiste saanud sotsiaalteaduste eri valdkondade teadlaste poolt järjest suuremat tähelepanu. (Andriani & . Christoforou, 2016, lk 6). Teadlikkus ja käsitlus sotsiaalsest kapitalist ei ole paljudel nii rikas, sest kuigi see on ettevõtja edukuse üks põhiteguritest, siis selle üle ei arutleta piisavalt, vaid on jäetud tahaplaanile.

Kirjanduses on esile toodud arvukalt definitsioone sotsiaalse kapitali kohta (Andriani & . Christoforou, 2016, lk 6). Sotsiaalne kapital on olnud suhteliselt hiljutine areng teoorias ja teadusuuringutes. Varasemalt juhtisid teadlased tähelepanu ressursside või kapitali nähtusele sotsiaalsete suhete kaudu või isegi kasutasid terminit sotsiaalne kapital, siis alles 1980-ndatel, kui mitmed sotsioloogid, Bourdieu, Coleman, Lin ja Putnam uurisid mõistet iseseisvalt, siis püüdis see ka teadusringkondade tähelepanu (Nan Lin 2001, lk 21).

Bourdieu (1980, lk 1, 1986, lk 248) sõnul on sotsiaalne kapital tegelike või võimalike ressursside kogum, mis on seotud, et omada kestvaid võrgustikke, mis koosneb enam-vähem kehtestatud suhetest, kus vastastikuse tutvumise ja tunnustamise kaudu saab iga liige kollektiivis toetust. Bourdieu jaoks (Lin, 1999, lk 32) kujutab sotsiaalne kapital endast protsessi, mille käigus domineerivasse klassi kuuluvad isikud tunnustavad, tugevdavad privilegeeritud rühma, mis hõlmab endas erinevaid kapitali vorme nagu näiteks majanduslik, kultuuriline ja sümboolne. Bourdieu (1986, lk 243) käsitluses majanduskapitali all mõeldakse rahalisi ja varalisi tegureid, kultuurkapitali alla kuuluvad teadmised, oskused, haridus ning kvalifikatsioon ja sotsiaalne kapital kujutab endast sidemeid ning kuulumist rühma. Samal ajal, ta väitis siiski, et kõiki neid kapitali vorme võib pidada sümboolseks kapitaliks, mis hõlmab endas prestiiži ja au.



James Coleman väidab, et sotsiaalse kapitali väärtus seisneb kõigepealt selles, et see identifitseerib sotsiaalse struktuuri teatud aspektidega ning nende funktsioonide järgi. Sotsiaalse kapitali mõistega määratletud funktsioon on sotsiaalse struktuuri aspektide väärtus osalejate ressursside jaoks, mida nad saavad kasutada oma huvide saavutamiseks. (Coleman, 1988, lk 101). Coleman pidas sotsiaalset kapitali avalikuks hüveks, mis eksisteerib ainult selle grupi atribuudina, mis tuleneb selle liikmete usaldusest ja mis on sündinud samade sotsiaalsete normide, väärtuste ja veendumuste jagamisel (Coleman, 1990, viidatud Wojciechowska, 2020, lk 2 vahendusel).

Majandusteadlane Nan Lin (1999, lk 29) defineerib sotsiaalset kapitali kui sotsiaalsesse struktuuri integreeritud ressursse, millele pääseb juurde või mis mobiliseeritakse eesmärgipärasesse tegevusse. Nan Lin (2001) lähtub kahest erinevast viisist, kuidas individuaal või grupp kasumit akumuleerib sotsiaalsest kapitalist. Ühes perspektiivis keskendutakse sotsiaalse kapitali kasutamisele üksikisikute poolt, kuidas üksikisikud pääsevad ligi sotsiaalsüsteemidesse integreeritud ressurssidele ja kasutavad neid, et saada kasu peamiselt vajalikest tegevustest või teenida kasu väljendusrikkastest tegevustest (Lin, 2001, lk 21). Teine vaatenurk keskendub sotsiaalsele kapitalile grupi tasandil, kus arutelud elavad, kuidas teatud rühmad arendavad ja hoiavad rohkem või vähem sotsiaalset kapitali kollektiivse varana ning kuidas selline kollektiivne vara suurendab grupi liikmete eluvõimalusi. (Lin, 1999, lk 32).

Putnami (Putnam, 2000, lk 19) järgi mõiste sotsiaalne kapital juhib tähelepanu viisidele, kuidas sotsiaalsed sidemed muudavad elu produktiivsemaks. Sotsiaalne kapital tähistab üksikisikute vahelisi seoseid, sotsiaalseid võrgustikke ning neist tulenevaid vastastikkuse ja usaldusväärsuse norme. Tuginedes (Wojciechowska, 2020, lk 2) tööle selgus, et Putnami arvates sotsiaalne kapital koosneb ühiskonnaelu elementidest, võrgustikest, normidest ja usaldusest, mis aitavad ühiskonna liikmetel oma eesmärgi saavutada tõhusamalt. Putnami uuringud näitasid, et edukamad on kooslused, mis on keskendunud ühiste eesmärkide saavutamisele ja mille liikmed saavad pühenduda ühisele hüvangule, mille tulemuseks on sellistes sotsiaalselt orienteeritud rühmades suurem rikkus. (Putnam, Feldstein, & Cohen, 2003, Putnam, Leonardi, & Nanetti, 1993, viidatud Wojciechowska, 2020, lk 2 vahendusel).

Sotsiaalse kapitali põhiline ja järjepidev määratlus peitub sotsiaalsetes suhetes ja sotsiaalsetes võrgustikes olevatel ressurssidel. (Lin & Erikson, 2008, lk 4). Adler'i ja Kwon'i (2002) põhjal igasugune konkreetne seos, mis hõlmab erinevaid mõisteid või arusaamasid sotsiaalsest kapitalist, on et inimeste vahelised sotsiaalsed suhted on sotsiaalse kapital aluseks. Sotsiaalse kapitali mõjud peituvad informatsioonis, mõjus ja solidaarsushüves, mis saadakse kollektiivselt, mida nimetatakse ka sotsiaalse kapitali sidumiseks. Sotsiaalse kapitali sildamiseks peetakse üksikisikute suhtlemist teiste osalistega. (Adler & Kwon, 2002, lk 19).

Siduv sotsiaalne kapital on sotsiaalse kapitali tüüp, mis kirjeldab seoseid grupis või kogukonnas, mida iseloomustab kõrge sarnasus demograafilises plaanis nagu omadused, hoiakud, kättesaadav teave ning ressursid. Siduvast sotsiaalsest kapitalist tulevad tavaliselt tugevad lähedased suhted. Näiteks võib tuua perekonna liikmed, lähedased sõbrad ja naabrid. (Claridge, 2018, lk 2). Siduvad vaated keskenduvad kollektiivide või grupi sisemistele omadustele. Nende vaadete põhjal pole kollektiiv (organisatsioon, kogukond, rahvas jne) nii palju väliste sidemetega seotud. Sisemises struktuuris seosed üksikisikute või rühmade vahel annavad kollektiivile sidususe ning hõlpsustavad ühiste eesmärkide saavutamist. (Adler & Kwon, 2002, lk 20).

Sildav sotsiaalne kapital kirjeldab seoseid, mis ühendavad inimesi, mis tavaliselt ühiskonda lõhestavad näiteks rass või klass, või religioon. Ühendused on need, mis nende vahel sillaks saavad kogukondade, rühmade või organisatsioonidega. (Claridge, lk 3, 2018)

Sildav sotsiaalne kapital erineb siduvast sotsiaalset kapitalist, sest on sotsiaalsetes rühmades, mida iseloomustatakse tihedate võrgustike kaudu inimestega, kes tunnevad jagatud tunnet identiteet ja kuuluvust. Siduva ja sildava sotsiaalse kapitali erinevus tekib seoses suhtevahemikuga ja võrgu omadustega. Alljärgnev tabel teeb kokkuvõtte igaihe põhijooned (Claridge, 2018, lk 3).

Töö autori kõrbitud tabelis on välja toodud peamised tunnused, mis iseloomustavad siduvat ja sildavat sotsiaalset kapitali (vt tabel 1).

**Tabel 1.** Siduva ja sildava sotsiaalse kapitali eristus (Claridge, 2018, lk 1)

<b>Siduv sotsiaalne kapital</b>	<b>Sildav sotsiaalne kapital</b>
Mitteametlikud	Ametlikud
Kinnised	Avatud
Sisse poole suunatud	Välja poole suunatud
Tugevad sidemed	Nõrgad sidemed
Sarnasused inimestega	Erinevused inimestega
Rohkelt usaldus	Vähe usaldust

Sotsiaalse kapitali sidumine tähendab usaldus- ja koostöösuhteid võrgustiku liikmete vahel, kes näevad end oma ühise sotsiaalse identiteedi poolest sarnastena. (Woolock & Szreter, 2004, lk 654, 655). Siduva sotsiaalse kapitali eelised on kaugeleulatuvad ja see võib hõlmata teabe kogumist, ligipääsu paremale positsioonile võrgus või uusi võimalusi paremini ära kasutada (Adler & Kwon 2002, lk 21).

Sildav sotsiaalne kapital ületab sotsiaalseid piire, mis suurendab sallivust ja erinevate inimeste aktsepteerimist, väärtushinnangute ja tõekspidamiste kaudu. (Paxton 2002, lk 259). Sotsiaalse kapitali sildamine keskendub peamiselt sotsiaalsesse kapitali kui ressursi, mis sotsiaalses võrgustikus seob ühe inimese kellegagi, kellel on pakkuda vajaliku ressursi (Adler & Kwon, 2002, lk 19). Sotsiaalse kapitali sildamine seevastu hõlmab austuse ja vastastikuseid suhteid inimeste vahel, kes teavad, et nad ei ole mõnes sotsiaaldemograafilises (või sotsiaalses identiteedis) sarnased (erinevad vanuse, etnilise rühma, klassi jne poolest). (Woolock & Szreter, 2004, lk 654, 655).

Üks oluline erinevus on sotsiaalse kapitali sidumise ja sildamise vahel. Sotsiaalse kapitali sidumine tähendab seoseid võrgustiku liikmete vahel, kes on üksteisega sarnased sotsiaalse klassi, rassi/etnilise kuuluvuse või teiste omaduste osas. Seevastu sotsiaalse kapitali sildamist määratletakse kui seosed isikute vahel, kes on sotsiaalmajanduslike ja teiste omaduste poolest erinevad (või heterogeensed). Eristamine on oluline, sest vastastikune ressursside vahetus, mis võib toimuda suurte sidemetega sotsiaalse kapitali rühmades, piirab kõiki võrgustikus kättesaadavad vahendid. (Lin et al., 2001, Lin, 1999, Villalonga-Olives, Adams, & Kawachi viidatud, 2016, lk 613 vahendusel).

Sotsiaalne kapital on kapitali vorm, mis põhineb inimsuhetel ning võimaldab läbi omavaheliste suhete ressursse saada, mis aitaksid täita individuaalseid või kollektiivseid

eesmärke. Siduva ja sildava sotsiaalse kapitali eristamine loob ettevõtjale mulje, millises rühmas, organisatsioonis on temal kõige hõlpsam toimetada.

## **1.2. Sotsiaalne kapital kui ressurss ettevõtjale**

Sotsiaalne kapital on kasulik ettevõtjale mitmel erineval moel ja kogu ettevõtlus protsessi käigus. Läbi hea suhete võrgustiku on võimalik ettevõtjal saavutada oma eesmärgid paremini ja tulemuslikumalt.

Majandusteaduses tuntumad kapitali vormid toodavad kaupade ja teenuste voogu ning nendeks on füüsiline kapital ehk inimeste tehtud, sealhulgas finantsvarad, loodusressursid, mis on loodusest pärit ega pole inimeste poolt loodud ning lõpuks inimkapital, mis on inimeste suutlikkus tootlikuks tegevuseks. Kuigi need allikad võivad olla sotsiaalselt kasulikud, kasutatakse neid enamasti selleks, et olla kasulik neile, kes neid kasutavad, mitte teistele. (Uphoff & Wijayaratna, 2000, lk 1876). Sotsiaalse kapitali mõiste ulatus peegeldab sotsiaalse elu ürgset omadust, nimelt seda, et ühte liiki sotsiaalseid sidemeid saab sageli kasutada erinevatel eesmärkidel, nt moraalne ja materiaalne tugi, töö ja muu töö. (Adler & Kwon, 2002, lk 17).

Ettevõtte alustamiseks või selle arendamiseks vajab ettevõtja kapitali, pädevusi, teadmisi ja tööjõudu ning selle realiseerimiseks vajab ettevõtja ressursi sotsiaalse kapitali vormis. (Khazami, Nefzi & Jaouadi, 2020, lk 4). Ettevõtjad, kes pääsevad ligi rohkematele ressurssidele, on tõenäoliselt edukamad ning ligipääs erinevatele ressurssidele ja ideedele on suures osa sotsiaalse kapitali funktsioon (McKelvie & Cedere 2001, viidatud Lechner, Kirschenhofer & Dowling, 2016, lk 5). Ettevõtjaid, kes laiendavad oma sotsiaalset kapitali äri protsessi käigus on sellest mõjutatud ning see kallutab neid veelgi enam ettevõtlusega tegelema (Bauernschuster, Falck & Heblich, 2010, lk 829). Võrgustikes seotud sotsiaalse kapitali tõeline väärtus tuleneb üksikisikute oskusest kasutada kaudseid sidemeid enda kasuks (Westlund & Bolton, 2003, lk 18).

Esiteks, nagu kõik muud kapitali vormid, on see produktiivne, kuna hõlbustab teatud eesmärkide saavutamist. (Coleman 1988, viidatud Kianto & Waajakoski, 2010, lk 6 vahendusel). Teiseks sotsiaalne kapital on teadlikult ülesehitatav ressurss ja investeeritakse, et midagi oma kasuks vastu saada tulevikus. (Adler & Kwon, 2002, lk

21). Kolmandaks, sotsiaalsel kapitalil on pakutavate teenuste osas paindlikkus. Neljandaks, sotsiaalne kapital pakub alternatiivsete teabeallikate ja füüsilise kapitali alternatiivsete allikate hankimiseks asendatavust (Schmid, Robison & Siles, 2002, lk 9). Lõpuks sotsiaalne kapital erineb teistest varadest, mida majandusteadlased nimetavad kapitaliks, kuna investeeringud selle arendamisse ei tundu arvuliste näitajatega mõõdetavad isegi (Adler & Kwon, 2002, lk 17). Majanduse juhtpositsiooni järgides peame kapitali viitavaks teatud varadele, mis toodavad kindlaid tuluvooge, mida nimetatakse ka kasu voogudeks. Sotsiaalse kapitaliga seostatav eelis on vastastikune kasulik kollektiivne tegevus. (Uphoff & Wijayarathna, 2000, lk 1876). Bueno, Salmador ja Rodriguez sõnul sotsiaalsest kapitalist tuleneb mitme tegureid, mis toovad esile edukust (Bueno, Salmador ja Rodriguez, 2004, lk 558).

Sotsiaalne kapital võib järgnevalt: (Bueno, Salmador ja Rodriguez, 2004, lk 558)

- mõjutada professionaalset edu;
- aidata töötajaid tööotsimise protsessis ja luua parem töötajate portfelli organisatsiooni jaoks;
- hõlbustada ressursside vahetamist koostööpartnerite vahel;
- hinnata innovatsiooni, intellektuaalse kapitali loomist ja multidistsiplinaarsete meeskondade tõhusust;
- vähendada töötajate rotatsiooni ja toetada idufirmade loomist;
- tugevdada suhteid tarnijatega, piirkondliku võrgu tootmist ja organisatsioonide vaheline õppimine.

Sotsiaalse kapitali roll karjääri kasvamises, justkui määrab organisatsioonis viibimise ning edukuse kasvamise. Kõrge sotsiaalse kapitaliga isiku karjäär organisatsioonis hõlmab endas suurt potentsiaali edukuseks. (Kang, et al, 2019, lk 110).

Sotsiaalne kapital võib olla märkimisväärne ettevõtte kui ka ettevõtja maine või sotsiaalse staatuse osas, kus ettevõtja on liige mingis kindlas võrgustikus, kuhu iga teine ligi ei pruugi pääseda (Nahapiet & Ghoshal, 1998, lk 243).

Sotsiaalne kapital sisaldab ressursse, mida on võimalik potentsiaalselt mobiliseerida oma sotsiaalse suhtluse kaudu. Muidugi osa nendest ressurssidest, mida on võimalik kätte saada, sõltub vastastikusest suhtest teise isikuga ehk kui motiveeritud või millist kasu

toovat võimalust tema näeb selles (Adler & Kwon, 2002, 27). Tuginedes Dhillon (2009) uuringule selgub, et sotsiaalse kapitali kui ressursi kaudu on võimalik säilitada ning toetada koostööpartnerlusi, finantskapitali puudumise korral võidakse kompenseerida sihtfinantseeringuga. Partnerlused võivad olla keerulised ja dünaamilised oma protsessi poolest võttes arvesse mitmeid koostöö kihte ning võrgustikes suhtlemist. Kõikidel isikutel võrgustikus on omad tugevused, millega juhitakse partnerlusi (Dhillon, 2009, lk 701).

Sotsiaalne kapital võib olla ka konkurentsivõimeline ressurss, kuna see võib suurendada individuaalset ja kollektiivset võimekust, tuginedes koostöötavadele teguritele. Samuti võib see saada võrgustike koostööpartnerite konkurentsivõime parandamise või säilitamise allikaks. Innovatsiooniprotsessi kaasneb samuti organisatsiooni konkurentsivõime suurendamine (Faccin, Genari & Macke, 2017, lk 52). Intellektuaalne kapital on miski, mis esindab väärtusliku ressursi sellega, et on võimekas teadmistel põhinev tegevus (Nahapiet & Ghoshal, 1998, lk 245). Nahapiet and Ghoshal'i (1998) järgi on ressursside loomine võrgustikes seotud eelkõige suhete arendamisele ning sotsiaalsete kui ka intellektuaalset kapitali kasutatakse põhiressursina. Ettevõtte võrgustikud loovad sotsiaalse ja intellektuaalse kapitaliga väärtust, mis kinnitab nende eelist (Nahapiet & Ghoshal, 1998, lk 261).

Pirolo ja Presutti (2010) järgi on organisatsioonide vahel sotsiaalse kapitali liikumine on oluline, sest loob strateegilisi eesmärgi idufirmadele nende elutsükli jooksul. Kui idufirma peamine eesmärk on jõuda paremate majandustulemusteni, siis peaksid idufirmad oma elutsükli jooksul suutma välja töötada nii tugeva kui ka nõrga sotsiaalse kapitali liigutamise. Tulenevalt sellest tugevdab idufirma ka innovatsiooni algusfaasis. (Pirolo & Presutti, 2010, lk 220).

Suhteid tarnijatega peetakse väärtuslikuks ressursiks tulenevalt sotsiaalsetest suhetest ja sotsiaalsest kapitalis, sest need aitavad iseloomustada organisatsiooni täielikke suhteid, keskendudes nende kaudu organisatsioonide vahelistele ressurssidele ning mida need võimaldavad (Koka & Prescott, 2002, viidatud Roden & Lawson, 2014 vahendusel lk 90). Tõhus ostja ja tarnija suhe sõltub ettevõtjate tegevustest, kuidas suheldakse sotsiaalsel tasandil, millised on suhte normid ning milliseid investeeringuid täpsemalt tehakse protsesside käigus (Roden & Lawson, 2014 lk 98).

Sotsiaalse kapitali erinevad atribuudid on olulised ressursid ja neil on märkimisväärne positiivne mõju organisatsiooni õppimisele, mõjutades seeläbi infovoogude efektiivsust. Lisaks mõjutab sotsiaalne kapital organisatsiooni õppimise tõhusust teadmiste edasiandmisel (Liu, 2018, lk 267).

Ettevõtjad seisavad ettevõtte loomisel silmitsi erinevate probleemidega ning lahendusi on peaaegu igale probleemile, kuid see ei tähenda, et ettevõtjad ei peaks kunagi probleemidega kokku puutuma, teades iga probleemi lahendusi. (Swathy & Benazir, 2014, lk 27). Mõned tajutud väljakutsed hõlmavad teabe puudumist ettevõtluskultuurist ja teadlikkusest, maksuküsimusi, regulatiivseid ja sotsiaalseid probleeme nagu vähene arusaam turustruktuurist ning noorte ettevõtjate juhendamise puudumine (Katrodia & Sibanda, 2018, lk 1).

Neil puuduvad ettevõtte või äri asutamiseks ning juhtimiseks vajalikud pädevused. Noortel kaldub olema piiratud äri võrgustik ja ettevõtlusega seotud sotsiaalne kapital. (Halabisky, 2012, lk 10). Inimesed ei pruugi nii selgelt näha või teada potentsiaali, mis tuleb võrgustidemetest ning teadmatus ja ebakindlus selle osas limiteerib nende tegevusi (Kim & Aldrich, 2005, lk 94). Alustav ettevõtja peab investeerima sotsiaalse võrgustiku loomisesse, kui tahab edukalt ettevõttega kasvada. (Simson, 2017, lk 9)

Neohaus (2019) uuringus toodi välja, et üheks põhjuseks, miks ettevõtjad ei soovi võrgustiku luua endale, on sest kardavad loomevargust, et idee varastatakse ära (Neohaus, 2019, lk 44). Üldiselt kaob või võib kahjustada sotsiaalset kapitali kõik, mis vähendab hea tahte tundeid või häirib sotsiaalseid suhteid ja võrgustikke. See võib olla seotud usalduse reetmisega, mis suurendab ebakindlust, õõnestatakse jagatud mõistmist, kuidas teised inimesed käituvad, kõik, mis paneb inimesi tundma vähem sotsiaalsena. (Caldridge, 2018, lk 1).

Läbi sotsiaalse kapitali saab ettevõtja kasumit mitmel kujul, olgu siis koostööpartnerlusest saadud kasum, uute teadmiste ja oskuste hankimise näol saadud kasum või siis ettevõtte jätkusuutlikkuse arendamise ja tagamise näol. See sõltub suures osas inimese perspektiivist kui ka ettevõtte vaates, et millist kasulikku infot või ressursse on nad saanud läbi hea sotsiaalse võrgustiku.

### 1.3. Koostöötamisekeskuse potentsiaalne sotsiaalne kapital

Ettevõtjad toimivad majanduse edendajatena, luues uusi ettevõtteid ja uusi töökohti, tihendades konkurentsi ja suurendades tootlikkust loovate ja uudsete tootmis- ja teenusemeetoditega. Ettevõtjaid iseloomustatakse ainulaadsete isiksustena, kellel on võime uuendusi teha, ettevõtteid luua, väärtust luua. Koostöötamisekeskused pakuvad loovat ja uuenduslikku õhkkonda ettevõtjatele ja tööruume äritegevuse korraldamiseks samal ajal suheldes teiste ettevõtjatega. (Bouncken, Aslam & Reuschl, 2018, lk 135).

Tänavu on sõna koostöötamine seotud ruumide laialdase levikuga kogu maailmas (Gandini, 2015, viidatud Ivaldi, *et al*, 2020, lk vahendusel 1). Koostöötamisekeskus „*co-working space*,” on termin, mida võeti kasutusele San Franciscos 2000-ndate keskpaigas ja on viimaste aastate jooksul levinud üle maailma (Kojo & Nenonen, 2017, lk 167). Koostöötamisekeskused on peamiselt mõeldud kontorirendiks, kus inimesed saavad rentida töölauda, kes on tööalaselt spetsialistid ning elavad ja toimetavad igapäevaselt rutiinselt. Koostööpinnad on näinud tõusu kõrvuti professionaalsete eakaaslastega, millel on tohutu mõju nende töö laadile, kas siis sotsiaalsete suhete, ühiste valdkondade ning produktiivse töö poolest (Bialski, *et al*, 2015, lk 194).

Koostöötamise eesmärk on ühendada sotsiaalsed, produktiivsed ning funktsionaalsed tegurid oma töökeskkonda, mis soodustavad mitmesuguseid kasulikke suhtlemisi. Koostöötamisekeskuse on sotsialiseerumisvõimalused, eakaaslaste tugi ehk mentorlus, sotsiaalne võrgustik, mille kaudu on võimalik ideid ja teadmisi jagada (Clifton, *et al*, 2016, viidatud Brown, 2017, lk 113 vahendusel). Koostöötamise ruumidest teenivad kasumit teenivad ettevõtted, kolmandad isikud, tavaliselt eraettevõtteks, ehkki on olemas mõned mittetulunduslikud ja riiklikult hallatavad sordid. (Spinuzzi 2012, viidatud Waters-Lynch & Potts, 2017, lk 417-418 vahendusel).

Koostöötamisekeskused või pinnad, pole nagu traditsioonilised kontoripinnad, sest tulevad vastu rohkemate inimeste vajadustele, millest tulenevalt paikneb ka ettevõttes mitmekülgsem klientuur (Kojo & Nenonen, 2017, lk 171). Koostööpindadel viibib tavaliselt mitteametlik rühm töötajaid, mitte ühe organisatsiooni või tööstusharu töötajad, kes maksavad pinna eest ning kasutavad seda oma töökohana. Samuti osaletakse sotsiaalses suhtluses ja mõnikord tehakse koostööd ühiste ettevõtmiste nimel (Spinuzzi,



2012 viidatud Waters-Lynch & Potts, 2017, lk 417-418 vahendusel). Töö autori koostatud tabelis (vt tabel 2) välja toodud viis põhilist väärtust, mida koostöötamiskeskused endas hõlmavad:

**Tabel 2.** Koostöötamise viis põhilist väärtust inimeste jaoks

Väärtus	Põhjendus	Allikas
Koostöö;	Loovus, võrgustike loomine, sotsiaalne suhtlus ja teadmiste rikastamine	(Schuermann, 2014, lk 23).
Kogukond	Ressursid, uued ideed, õppimine üksteiselt	Weijss-Perrée, et al, 2019, lk 536
Jätkusuutlikus	Solidaarsus, liikmelisuse makse, loominguulatus	Rus & Orel, 2019 lk, 1034
Avatud suhtumine	Tahe töötada teistega, avatud mõtlemisega, huvitatus kaastöötajatest	Schuermann, 2014, lk 23
Juurdepääsetavus	Juurdepääs infole, teadmistele, loovatele ideedele, vastastikusele abile	Rus & Orel, lk, 1034

Koostöö teistega võib luua midagi väärtuslikku kogukonnale ning ettevõttele. Kogukond või grupp mõttekaaslasid, kes teevad koostööd, kus igaüks neist panustab kogukonda ja kogukond on vastutulelik igaühele. Finantsilise stabiilsuse liikuma panemine on oluline, et tagada järjepidevus, luues kogukonna, mis võib hõredate ressursside hoolika kasutamise abil lõpmatuseni areneda. Tuleb olla avatud ideede ja teabe jagamisele ning avatud suhtumine ja sallivus teiste töökaaslaste suhtes. Töö kaastööruumis peab olema kasutajate jaoks finantsiliselt elujõuline ning vastama kõigi kasutajate füüsilistele vajadustele (Schuermann, 2014, lk 23).

Koostöötamiskeskused seovad erinevaid organisatsioone ja üksikisikuid, andes neile võimaluse teha koostööd, jagada teadmisi ja töötada välja lahendusi probleemidele. (Surman, 2013, lk 189). Koostöötamiskeskused võimaldavad koostöövõimalusi inimestel ning julgustavad kogukonnatunnet jagatud ruumis, kaasates töötajaid erinevatest ettevõtetest või isegi erineva profiili ja eesmärkidega vabakutselisi (Vandelannoitte & Isaac, 2016, lk 3).

Viimaste aastate jooksul on üha rohkem iseseisvaid spetsialiste, kes otsustavad töötada koostöötamisekeskustes, sest sealne keskkond pakub leidlikust, sotsiaalse toetuse võimalusi ning paindliku ettevõtlus infrastruktuuri (Gerdenitch, *et al*, lk 11, 2016). Samuti vabakutselised suunduvad koostöötamisekeskustesse, sest saavad vajaliku vabaduse ning paindlikkuse ja võivad leida vajaliku tehnoloogiat või sotsiaalseid kontakte. Nad tahavad teha koostööd inimestega, kellega nad tunnevad end mugavalt ning kellelt saavad õppida. (Kubatova, 2016, lk 7). Koostöötamisekeskused on täis ettevõtluskultuuri, kus kogukond rajab sotsiaalset kapitali ning võimaldab innovaatoritel ja ettevõtjatel saada vajalikku tuge oma edu nimel (Surman, 2013, lk 195).

Kogukonna peamine väärtus koostöötamisekeskustes on see, et see on avatud ja kõigile kättesaadav. (Weijs-Perrée, *et al*, 2019, lk 535). Kogukonnad ei moodustu koheselt ainuüksi sellepärast, et inimesed hõivavad sama ruumi. Kogukonna tähendus on oluline koostöötamisekeskustes, sest läbi kogukonna inimesed tekitavad sotsiaalseid ja emotsionaalseid sidemeid, mille abil saavad nad teineteisega suhestuda (Surman, 2013, lk 191).

Koostöötamisekeskus kogukonnas saavad kaastöötajad leida teisi inimesi, ideid ja muid ressursse, jagada kogemusi, õppida üksteiselt ja tähistada üksteise õnnestumisi (Weijs-Perrée, *et al*, 2019, lk 535). Koostöö ja ressursside jagamise soodustamine töötajate vahel on koostöö ruumide üks põhieesmärke (Orel & Almeida, 2019 lk 276). Koostöötamisekeskuses on rikkalik sotsiaalne kapital, mille kaudu saavad kogukonna liikmed oma individuaalseid eesmärke täita (Surman, 2013, lk 191). Piiratud töökogemusega noored, on pigem, kes kasutavad koostöötamisekeskuseid aktiivselt oma sotsiaalse kapitali loomiseks ning kogenumate spetsialistide ja andjate õppimiseks. Kogenumad töötajad kasutavad koostöötamisekeskust põhiliselt kogukondliku tunde pärast, et mitte tunda isoleerituna (Colleoni & Arvidsonni, 2015, viidatud Brown, 2017, lk 114 vahendusel).

Koostöötamisekeskused suurendavad oma liikmete enesetõhusust ja tulemuslikkust, luues parema tasakaalu töö- ja eraelu vahel ning tänu lihtsale juurdepääsule kogukonnale ning professionaalsetele ja sotsiaalsetele võrgustikele (Weijs-Perrée, *et al*, 2019, lk 534). Koostöötamisekeskused annavad võimaluse, mitmetel ettevõtjatel ja vabakutselistel kokku tulla ning selle käigus luua kogukonna. Koostöötamisekeskused olevad inimesed

pakuvad mentorlust ja tuge ning kogenumad ettevõtjad saavad võimalusel juhendada kedagi seal. Noored alustavad ettevõtjad saavad palju uut kasulikku informatsiooni, oskusi ning sotsiaalset kapitali nendest.

Kokkuvõtlikult öeldes on sotsiaalsel kapitalil mitu definitsiooni, tuntumad majandusteadlased on võtnud arvesse klassisüsteeme, võrgustruktuure, teoreetilisi lähenemisviise jne. Kõige üldisem mõiste sotsiaalsel kapitalil on, et see põhineb suhetel ning läbi nende suhete on võimalik ressursse saada. Samuti jaotatakse sotsiaalset kapitali siduvaks või sildavaks, kus siduv sotsiaalne kapital toimib üksikisikute suhete põhjal ning sildav sotsiaalne kapital põhineb kollektiivi vahelistel suhetel.

Sotsiaalne kapital on termin, mida seostatakse ettevõtjatega, sest sotsiaalset kapitali peetakse ettevõtja üheks edukuse määrajaks. Ettevõtja kellel on hea sotsiaalne kapital võib kogeda karjääriedu, leida läbi kontaktide endale tööd, luua koostööpartnereid, vahetada ressursse nende koostööpartneritega ning ligipääs infovoogudele läbi inimeste on kättesaadavam. Noortel alustavatel ettevõtjatel puudub tihtipeale sotsiaalne kapital ning nende äri võrgustikud on piiratud.

Koostöötamise keskustes on sotsiaalne kapital rikkalik, sest peamised koostöötamise keskuse kasutajad on ettevõtjad ning vabakutselised. Kogenumad vanemad inimesed kasutavad koostöötamise keskuseid, et kuuluda kogukonda, põgeneda isolatsiooni tundeist, aga noored võivad koostöötamise keskusega liituda sellepärast, kuna seal on hea sotsiaalne kapital, mis võib edendada nende ettevõtlust. Koostöötamise keskused hõlmavad endas mitmeid väärtusi nagu koostööd teiste liikmetega, on avatud suhtlemisega ja vastutulelikud ja pakuvad juurdepääsu informatsioonile ning ressurssidele. Sotsiaalse kapitalist tulenevad kasud ning koostöötamise keskuse väärtused kattuvad üksteisega. Järgmises peatükis tutvustatakse uuringu meetodikat ning viiakse läbi empiirilise uuring, et välja selgitada, millisel moel tuleb alustavale ettevõtjale kasuks koostöötamise keskusega liitumine.

## **2. SOTSIAALSE KAPITALI TUGI ALUSTAVALE ETTEVÖTJALE FORWARDSPACE MTÜ'S**

### **2.1. Uurimismetoodika tutvustus ning Forwardspace MTÜ ülevaade**

Käesolev alapeatükk annab ülevaate Forwardspace MTÜ koostöötamiskeskusest ning kirjeldatakse andmekogumise metoodikat, millest lähtutakse empiirilise osa koostamisel.

Forwardspace on Pärnu esimene koostöötamiskeskus, mis asub Pärnu kesklinnas ning toetab ja ootab enda ettevõttesse ettevõtlikele inimesi. Forwardpace. Koostöötamiskeskuses on renditavad töölauad ning tööruumid. Samuti pakutakse iduettevõtetele ja vabakutselistele inspireerivat keskkonda, ettevõtlustöötube, investoritega kohtumisi, mentorlust ja muid võimendavaid üritusi. See on koht, kus kuulatakse ning toetatakse kõiki ideid ning kus on võimalik kohtuda ka teiste ettevõtlike inimestega (Forwardspace Facebook, 2021).

Forwardpace on rajatud Pärnu 2017. aastal. Forwardpace'i missioon on toetada Pärnu ettevõtjaid, et neist sünniks ühendav kogukond, mis annab põhjuse kodulinnast lahkujatele naasta tagasi koju ning motiveerib ja innustab noortel Pärnu jääda. Eesmärk on luua Pärnusse alustavale kui ka tegutsevale ettevõtjale keskkond, mis toetab ja jõustab nende tegevust ning mille abil oleksid nad võimelised oma ideid ellu viima ja uusi kontakte looma. Avatud kontori asutati tagamõttega, et võimendada Pärnu ettevõtluskeskkonda aastaringselt. Forwardspace tahab suvepealinna nähtavaks teha maailmas oma „start-up“ ettevõtlusega ning edendada kohalikku elukeskkonda enda ümber (Forwardspace, 2021).

Forwardspace'i visioon on luua Pärnust ettevõtlussõbralik linn ning selle nimel tehakse aktiivselt koostööd erinevate ettevõtetega Pärnus. Pärnu ettevõtjate jaoks peaks olema

tähtsad ja aktuaalsed teemad kajastatud ning esindatud linna tasandil. Forwardspace osaleb mitmetes projektides ning töötab investeeringute nimel, mis annavad võimaluse iseseisvalt oluliste teemadega tegeleda. Lisaks on seotud erinevate meediaväljaannetega, et info nende kohta leviks ning teadlikkus nende ettevõtmistest ja tööst üha kasvaks Pärnus. Forwardspace samuti korraldab rohkelt üritusi, seminare, koolitusi, mis kaasavad Pärnu elanikke, kus siis elanikud saavad jagada oma teadmisi, oskuseid ning kogemusi (Forwardpace, 2021).

Forwardspace koostöötamisekeskusel on inkubatsiooni programm, mis on küll suunatud tehnoloogiagaettevõtetele, aga on valmis pakkuma personaalset mentorlust oma tiimiga kõigile, kellel seda tarvis. Forwardspace aitab idufirmadel leida ja vormistada toimivat ärimudelit nende ettevõtete jaoks, kaasates investeeringuid ning luues kontakte, tutvusi, et siseneda välisturgudele. Forwardpace suhtub oma inkubaatori programmi mentaliteediga, et aitavad iduettevõtetel õnnestuda koos või siis ebaõnnestuda koos, aga sellegi poolest ootavad enda programmi inimesi, kellel on eskaleeruv ja tehnoloogiapõhine äriidee, motiveeritud meeskond seljataga või ambitsioon töötada parimatega oma alal (Forwardpace, 2021).

Inkubaatori fookusvaldkonnad on loetletud järgnevalt: (Forwardpace, 2021).

- äri- ja tehnoloogiad;
- rohetehnoloogia;
- tervisetehnoloogia;
- teadmismahukad tehnoloogiad;
- avaliku sektori digilahendused.

*Start up* inkubaator saab aidata ehitada jätkusuutlikku ärimudelit, luua toodet, mis vastab tehniliselt ja sisult klientide ootustele, jõuda esimeste klientideni läbi müügi-, turundus- ja suhtekorraldusplaani, leida ühist keelt investorite, äripartnerite ja klientidega, kaasata vajalikke erainvesteeringuid (Forwardpace, 2021).

Uuringu huvigruppideks osutuvad alustavad ettevõtjad, tegutsevad ettevõtjad. Kõikidel huvigruppidel on omad eesmärgid, põhjused ja seosed, mille tõttu viibitakse koostöötamisekeskuses, siis on oluline tuua välja erinevad vaated nendest, et mõista paremini.

Valimi moodustamiseks kasutatakse ettekavatsetud valimi meetodit, mille juures võib töö autor lähtuda teada olevast informatsioonist (Õunapuu, 2014, lk 143). Kuna lõputöö eesmärgiks on välja selgitada milline sotsiaalne kapital on Forwardspace MTÜ's ning kuidas alustav ettevõtja sellest tuge oma tegevustesse saaks, siis koosneb valim inimestest, kes on seotud või olnud seotud Forwardspace koostöötamise keskkusega ühel või teisel moel. Allpool oleval tabelis on näha, kes moodustavad valimi empiirilises osas (vt tabel 3).

**Tabel 3.** Intervjueeritavad ning intervjuude läbiviimise ajakava

<b>Valim</b>	<b>Valdkond</b>	<b>Aeg</b>
Aare Raev	Tegutsev ettevõtja	16.03.2021
Silver Smeljanski	Ettevõtja, abilinnapea	19.03.2021
Olev Abel	Palgatööline, alustav ettevõtja	21.03.2021
Kristina Põldots	Vabakutseline, alustav ettevõtja	22.03.2021
Lenne Lillepuu	Alustav ettevõtja	23.03.2021
Karl-Martin Ilves	Palgatööline, alustav ettevõtja	24.03.2021
Taavi Tamm	Tegutsev ettevõtja	22.03.2021
Margus Randmäe	Tegutsev ettevõtja	26.03.2021

Valimisse kaasati alustavaid ettevõtjaid kui ka tegutsevad ettevõtjaid, sest töö keskendub valdavalt alustavatele ettevõtjatele, siis on oluline, et tulemustes tuleks välja, millisel moel saavad alustavad ettevõtjad tuge koostöötamise keskkuses ning kuidas tegutsevad ettevõtjad kaasa aitavad nende ettevõtlustegevustesse. Forwardspace kogukonna liikmeid on kokku 60, kellest 16 on lepingulised kontorikasutaja. Läbi viiakse kvalitatiivne uuring kvantitatiivse asemel, sest töö keskendub alustavatele ettevõtjatele ning koostöötamise keskkuses ei ole nii suur hulk alustavaid ettevõtjaid, et viia läbi kvantitatiivne uuring. Sellest lähtudes moodustab valimi kaheksa inimest, kellest neli on alustavad ettevõtja ning neli on tegutsevad ettevõtjad.

Andmete kogumine empiirilises osas koosneb järgnevatest etappidest:

- intervjuukava koostamine lähtudes teooriast;
- poolstruktureeritud intervjuude läbiviimine;
- intervjuude vastuste viimine teksti;
- andmete analüüs deduktiivse temaatilise meetodiga;
- tuginedes teooriale ja analüüsile, tehakse järeldused ning kokkuvõtte.

Intervjuukava koostatakse lähtuvalt nii, et selle põhjal on võimalik saada vastused uurimisküsimustele. Intervjuu kavandatakse temaatiliste plokkide kaupa, kus igale uurimisküsimusele on võimalik vastus leida kui lähtutakse teemat käsitlevast küsimuste plokkist. Intervjuu vestluse käigus võidakse ka esitada lisaküsimusi, mille peale tullakse kohapeal. Sellist intervjuud teatakse kui poolstruktureeritud intervjuuna. (Lepik, *et al*, 2014). Intervjuukava, mis töö autor koostab, aitab paremini analüüsida andmeid ning kategoriseerida teemasid valdavalt küsimustele. Intervjuude jaoks töö autor koostab küsimustiku nii, kus küsimused on reastatud sobivas järjekorras ning juhivad vestlust intervjuueeritavaga edasi. Intervjuukavas on küsimused järjestuse poolest segamini, aga õigesti paigutatud, et peegeldaks temaatilist plokki, uurimisküsimust ning teooria osa.

	Teooria osa	Uurimisküsimused	Intervjuu küsimused
E e s m ä r k	1. Esimene alapeatükk		1. temaatiline plokk
		1. uurimisküsimus	1.1 küsimus
	2. Teine alapeatükk		1.2 küsimus
		2. uurimisküsimus	2.1 küsimus
	3. Kolmas alapeatükk		2.2 küsimus
		3. uurimisküsimus	3.1 küsimus
			3.2 küsimus

**Joonis 1.** Eesmärkidest ja uurimisküsimustest lähtuv intervjuukava

Poolstruktureeritud intervjuu on oma olemuselt jaotatud kaheks, kus ühelt poolt tuleb kasutada varem koostatud intervjuukava, aga teiselt poolt võib intervjuu läbiviimisel muuta küsimuste järjekorda või küsida täpsustavaid küsimusi (Lepik, *et al*, 2014). Poolstruktureeritud intervjuud on mugav kasutada fenomenoloogilistes uurimistöodes, kus soovitakse uurida varjatud nähtusi ja nende tunnuseid. Intervjuu kavandamisel pannakse kirja konkreetsed teemad ja üldist laadi küsimused. Küsimuste esitamise järjekorra määrab intervjuueerija, kes võib küsimusi ka vajaduste korral ümber sõnastada ja juurde lisada. (Õunapuu, 2014, lk 171-172). Nagu struktureeritud küsimustiku puhul, juhivad hindamisküsimused intervjuus konkreetsete küsimuste väljatöötamist. Erinevus seisneb selles, et poolstruktureeritud intervjuu on uurimuslikum kui küsitlus ning puudub

selge piiritus selle kohta, mis võib uuringu jaoks olla asjakohane või mitte. (Hall & Hall, 2004, lk 117)

Deduktiivne temaatiline analüüs on kvalitatiivsete andmete uurimismeetod, mis lähtub vastavast teoorias esialgu, seejärel formuleeritakse uurimisküsimused või hüpoteesid, millele tahetakse läbi andmete analüüsi kinnitust leida (Õunapuu, 2014, lk 47). Deduktiivset temaatilist analüüsi juhib teoreetiline või analüütiline huvi valdkonnas ja on seega palub selgesõnalisemalt analüüsi. Analüüsi vorm jällegi ei pruugi olla rikkaliku kirjeldusega, mille puhul mõnedel juhtudel, andmed jäävad üldiseks (Braun & Clarke, 2008, lk 84).

Gibsoni ja Brown'i (2009, lk 128) järgi tuleb kvalitatiivse temaatilise analüüsi kasutamise juures arvestada:

1. Sarnasuste leidmine andmetest on põhiline temaatilise analüüsi juures, sellest tulenevalt on võimalik edasi analüüsida ning ühiseid seoseid täiendavalt jaotada.
2. Erinevuste leidmine andmetest on samalaadselt oluline, mille eesmärk on leida ja analüüsida iseärasusi ja vastuolusid antud andmekogus ning uurida nende potentsiaalset asjakohasust.

Töö teoreetilises osas käsitlesin sotsiaalse kapitali mõistet, kuidas tuntumad majandusteadlased on defineerinud seda ning kuidas sotsiaalne kapital jaguneb siduvaks ja sildavaks sotsiaalseks kapitaliks. Lisaks käsitleti koostöötamiskeskuseid, mis nende eesmärgid on, kes kasutavad neid ning mis on nende väärtused. Lõpuks lähtuti sotsiaalsest kapitalist kui ressursist ettevõtjale, kus siis toodi välja hüved, mis kaasnevad sotsiaalse kapitaliga ning miks ettevõtjatel sotsiaalne kapital puudub. Iga teoreetilise osa alapeatükk seostub uurimisküsimusega, mis lõputöö jaoks koostatud ning igale uurimisküsimuse vastuse leidmiseks koostas töö autor küsimused, mis lisati poolstruktureeritud intervjuusse (vt lisa 1). Uurimistulemuste arutelu osas seostan intervjuueritavate vastused teoreetilise osa seisukohtadega ning võrdlen neid omavahel.

Intervjuud viiakse läbi *Zoom* veebikeskkonnas video vahendusel, sest pandeemia tingimuste tõttu ei ole sobilik näost näkku intervjuusid läbi viia. Videokõned salvestatakse intervjuueeritava loal ning järgnevalt kirjutatakse vastused ümber



kirjakujule. Seejärel andmeid analüüsitakse, siis töö autor teeb järeldused ning ettepanekud vastuste põhjal ning tuleb kokkuvõtte kirjutada uuringust. Intervjueeritavad on andmete analüüsis anonüümsed ning neid tähistakse tähestiku suurte tähtedega, kus nendele järgneb ka lühend AE ehk alustav ettevõtja või TE, mis on lühend tegutseva ettevõtja jaoks. Näiteks intervjueeritav A/AE või intervjueeritav B/TE. Tsitaadid, mis illustreerivad andmeid on kirjutatud kaldkirjas.

## 2.2. Uuringu järgsed tulemused ja nende andmete analüüs

### 2.2.1. KOOSTÖÖTAMISKESKUSE LIIKMETE VAHELISED SUHTED

Koostöötamisekeskust kasutavad inimesed, kellel on vaja kontoripinda, et enda individuaalset tööd teha. Sellest tulenevalt võib koostöötamisekeskusesse tulla kokku inimesi mitmetelt tööaladelt, mis eristavad neid teineteisest, aga samas äratav huvi rohkem, tahetakse rohkem tundma õppida üksteist. Allpool olevas tabelis on välja toodud, millised on suhted või tunnused koostöötajate vahel (vt tabel 4).

**Tabel 4.** Koostöötamisekeskuse inimeste vahelised suhted (tabelid ümber %)

Suhted kaastöölistega	Vastanute arv
Head ja positiivsed	8 (100%)
Ametlikud	6 (75%)
Usaldusväärsed	5 (63%)
Sõbralikud	5 (63%)
Avatud suhtumisega	4 (50%)
Erinevused teistega	4 (50%)
Tugevad sidemed	3 (38%)
Sarnasused teistega	3 (38%)
Mitteametlikud	2 (25%)

Vastajad on toonud peamiselt välja, et nende suhted teiste koostöötamisekeskuse kasutajatega on head ning positiivsed, et üle aja on saanud neist head tuttavad või väga lähedased sõbrad. Inimesed koostöötamisekeskuses on väga vastutulelikud, toetavad ning julgustavad.

*Väga head, saame väga hästi läbi ja osadega oleme hästi lähedasteks sõpradeks saanud. (Intervjuu D/AE)*

*Väga head suhted on, konflikte pole olnud, sõbralik seltskond on, võetakse kohe vastu. (Intervjuu F/AE)*

Forwardspace koostöötamisekeskus on avatud kontor, kus ei ole määratud nii rangeid regulatsioone nagu teistel tööpindadel, mille tõttu inimesed saavad vabamalt üksteisega suhelda. Kuna see on avatud kontor, siis see eeldab, et inimesed seal on avatud suhtlemisega, mis aitab luua tugevaid sidemeid teineteise vahel. Lisaks, mis hõlpsustaks tugevate sidemete loomist on sealsed ühistegevused ning üritused, mida korraldatakse. Need toovad inimesi kokku, mille käigus annab võimaluse neile lähemalt tutvuda. Üritused, koolitused ning väljasõidud on väga lähedad, mis teevad suhteid teistega tugevamaks, lojaalsemaks otseses mõttes paremaks.

*Sidemed on tugevad inimeste vahel, et 90% on sellised tugevad head sidemed. (Intervjuu A/TE).*

*Me oleme Forwardspace'is leidnud suhteliselt hea tasakaalu leidnud avatud kontori mõttes. /.../ Vastastikune läbi saamine hea, kui on vaja kõnet teha või kellegagi midagi arutada, siis alati leiab seal selle koha ja aja selle jaoks. (Intervjuu C/AE)*

Inimesed on küll oma taustadelt erinevad seal, aga paljud on kokku tulnud koostöötamisekeskusesse sarnase põhjusega, milleks on kontoripinna vajadus, et oma tööd teha. Suur hulk koostöötamisekeskuse kasutajaid on ettevõtjad, vabakutselised või kaugtöötajad, mille põhjal juba inimesed saavad samastuda ning luua teineteise vahel tugevaid sidemeid. Vastustes võis välja lugeda, et kuna kõik tegelevad erivaldkondades, siis sellega saavadki teineteist täiendada.

*Ma arvan, et eelkõige see toob mingid sarnaste väärtustega inimesed kokku, et mis siis et igaüks on oma kindlalt erialalt, seal on erinevaid „start uppe“ ning vabakutselisi, kes tegelevad turundusega, kes disainiga, kes arendusega jne. (Intervjuu G/TE)*

*Seal on väga kontsentreeritud inimeste hulk, et kõik on ettevõtjad või vabakutselised, sarnasusi inimeste vahel on palju. (Intervjuu F/AE)*

Koostöötamisekeskuse liikmed on kõik erinevate taustadega, kõigil on erinevad teadmised ja oskused, millega saavad kasuks olla kellelegi kui seda tarvis. Seltskond ise on tulnud kokku sarnasest olukorrast, kus inimesed on varasemalt kodukontoris olnud või rentinud kuubikut. Forwardpace'il keskkond vaba ning aitab kokku tuua inimesi erinevatest valdkondadest, mis annab ettevõtjatele ning vabakutselistele hea võimaluse koostööpartnerlusteks.

*Suhted on nii isiklikumad suhted, aga on ka ametlikumaid suhteid, kellega saab arutada probleeme ametlikus versioonis ka /.../ (Intervjuu B/TE)*

*Suhted sellises keskkonnas algavad mitteametlikult aga muutuvad ametlikuks. Kuna seal on palju vabakutselisi ning igäiks oskab sealt midagi, mida sinul on vaja siis on see ideaalne koht selleks. (Intervjuu G/TE)*

Koostöötamisekeskuses inimeste vahelised suhted on olulisel kohal, paljud on loonud endale uusi tutvavaid kui ka väga lähedasi sõpru/sõbrannasid, mida peetakse mitteametlikeks suheteks. Sõltuvalt põhjusest, miks keegi koostöötamisekeskust kasutab, ei pruugigi olla kõigil ametlikud suhted seal. On inimesi, kes ei näe vajadust koostööd teha kellegagi, sest nende tööala on teine või pole otsest vajadust koostööks.

*/.../ minul pole töösuhet mitte kellegi teisega Forwardspac'is. Pigem on mitteametlik isiklik suhe nende inimestega seal. (intervjuu F/AE)*

*Selles suhtes me oleme seal osadega tõesti lähedased sõbrad ning osad on lihtsalt tuttavad, et pigem ei olda seal nii ametlikult /.../ (Intervjuu D/AE)*

Analüüsides intervjuueeritavate vastuseid ning lähtudes teoreetilisest osast ning proovides leida sarnasusi ja erinevusi vastuste vahel, siis

Kirjanduses on välja toodud, et siduvast sotsiaalsest kapitalist tulevad tavaliselt tugevad lähedased suhted, näiteks võib tuua perekonna liikmed, lähedased sõbrad ja naabrid. (Claridge, 2018, lk 2). See sarnaneb intervjuu vastustega suures osas, kus kõik vastajad olid ühel meelel, et neil on väga head positiivsed, tugevad suhted teistega ning on ligidasteks tutvavateks või sõpradeks saanud üle aja. Samalaadselt kattuvad intervjuueeritavate vastused sildava sotsiaalse kapitaliga, mille tunnused on ametlikud,

avatud suhted ning erinevused inimestega (Claridge, 2018, lk 1). Võimalikud tunnused vastustest, mida on teoorias kajastatud, aga intervjueeritavate vastustest ei ilmnenud, olid, et kellelgi oleks olnud nõrgad sidemed või kinnisemad suhted.

Teooria osa teises alapeatükis on välja toodud, et koostöötamise keskustes on pigem mitteametlikud suhted inimestel. Samuti on välja toodud, et koostöö käigus võivad tekkida ka koostööpartnerlused ehk ametlikud suhted (Spinuzzi, 2012 viidatud Waters-Lynch & Potts, 2017, lk 417-418 vahendusel). Võrreldes vastuseid teooriaga, siis väga suuri erinevusi ei ole teooria ning intervjuude tulemuste vahel, aga sildava ja siduva sotsiaalse kapitali tunnuste põhjal ei olnud võimalik kategoriseerida koostöötamise keskuse inimesi kindlasse sotsiaalse kapitali gruppi. Selgus, et neil on ametlike suhteid seal olles tekkinud, mis on jõus tänaseni, mis kattub teooriaga, et koostöötamise keskused võimaldavad koostöövõimalusi inimestel kaasates inimesi erinevatest ettevõtetest.

Kokkuvõtlikult öeldes selgus, et koostöötamise keskuse inimesed omavad tunnuseid nii siduva kui ka sildava sotsiaalse kapitali puhul. Teoorias on märksõnadena välja toodud, millised omadused tunnustavad kumbagi sotsiaalse kapitali tüüpi ning intervjuu tulemustest oli võimalik välja lugeda, et koostöötamise keskuse inimeste vahelised suhted varieeruvad siduva ja sildava sotsiaalse kapitali vahel. Analüüsi jaoks sai vajaliku informatsiooni kätte, millest saab töö autor arutelus järeldused teha.

### **2.2.2. KOOSTÖÖTAMISE KESKUSE VÄÄRTUSED**

Koostöötamise keskuse kasutajad on ettevõtjad, vabakutselised ning mõnedel juhtudel ka palgatöölised. Tulemustes selgus, et mõned intervjueeritavad tegelevad mitmes erinevas valdkonnas, mistõttu on intervjueeritavatel võivad tööalad kattuda. Intervjueeritavate vastustes selgus, et koostöötamise keskuses on ettevõtjaid, kes tegelevad (vt tabel 5).

**Tabel 5.** Koostöötamisekeskuse kasutajate oskused, teadmised

Tööalad	Vastanute arv
Tarkvara arendus	4 (50%)
Start up ettevõtlus	3 (38%)
IT ettevõtte projektijuhtimine	2 (25%)
E-kaubandus	2 (25%)
Projekteerimine	1 (13%)
Graafilise disaini ning veebi arendus	1 (13%)
Ettevõtlusalane konsultatsioon	1 (13%)

Forwardpace'is on inimesi, kes on palgatöölised, aga tahavad ettevõtlusega sarnaselt tegeleda ning teevad juba samme selles suunas. Inimesed, kes on varasemalt olnud palgatöölised ning karjääri mõttes tahavad edasi liikuda vabakutselistena, siis koostöötamisekeskus pakub just soodsat keskkonda, kus on sarnaselt mõtlemaid inimesi.

*Ma olen tarkvara arendaja ning hetkel olen palgatööline. Kuigi ma olen oma ettevõttega tahtnud alustada, minul juriidiline keha on olemas, aga erinevatel põhjustel pole ma sellega veel alustanud. (Intervjuu C/AE)*

*Ma hetkel arendan enda konsultatsiooni firmat. Esimest korda arendan seda, et mu karjäär on muidu olnud palgatöölisena /.../ (Intervjuu E/AE).*

Koostöötamisekeskuses mõni võib lausa tegeleda kolmes erinevas valdkonnas, kus üks on seotud põllumajandus tehnoloogiaga. Teine valdkond on projekteerimine ning kolmandaks on e-poe kaubandus. Samuti on koostöötamisekeskuses inimesi, kes E-kaubanduse kõrvalt tegelevad graafilise disainiga, veebi disainiga ning sotsiaalmeedia animatsiooniga.

*Põllumajandustarkvaraga alles alustan, e-kaubanduse ning projekteerimisega olen kauem tegelenud. (Intervjuu A/TE)*

*Põhiasjana ma teen visuaalset disaini, graafilist disaini, veebilist disaini, sotsiaalmeediat animatsiooni, see on põhiasi, millega tegelen ning seda teen enda alt. Kõrvalt tegelen e-kaubandusega. (Intervjuu E/AE)*

Koostöötamisekeskus pakub inimestele kontoripinda, kus saaksid kõik oma individuaalse tööga rahunud tegeleda ning see võib esmalt silma paista. Inimesed, kes kolivad ühest linnast

teise, otsivad endale kontoripinda, mis vastaks nende tingimustele ning lahendaks mure, et neil pole pinda, mida rentida hea hinnaga.

*/.../esiteks oli vaja kontoripinda ehk töökohta, ei tahtnud eraldi kontorit rentida. (Intervjuu A/TE)*

*Ma oleksin kontorit nii kui nii otsima hakata kui Tallinnast kolisin ning kuna ma teadsin koostöötamisekeskusest, siis oli mõistlik sinna suunduda. (Intervjuu H/TE)*

Uude linna kolimisega kaasneb muidugi kohanemine keskkonnaga ning kõikidel ei pruugi olla tuttavaid, kes aitaks kohaneda uue kodukandiga. Sotsiaalsed suhted on olulised, mis tahes, kus kohas elada või tööd teha. Koostöötamisekeskuses on kokku tulnud punt inimesi, kes ühel või teisel moel mõistavad seda ning seetõttu on uute liikmete osas vastutulelikud ning toetavad. Forwardpace'is on võimalik luua uusi tutvusi nii ametlikel kui ka mitteametlikel põhjustel.

*Kui ma Pärnusse tulin, siis minul polnud väga sotsiaalseid suhteid siin ning koostöötamisekeskusega liitumine andis väga hea võimaluse selleks. (Intervjuu C/AE)*

*Ma nägin sellega liitumist hea võimalusena inimestega tutvuda ja sotsialiseeruda. (Intervjuu F/AE)*

Kodukontor on alternatiivne võimalus, kus oma tööalaste asjadega tegeleda, aga see ei pruugi alati parim valik selleks olla. Kodu on võrreldes kontoriga mugavam, inimene on harjunud kodus tegelema koduste asjadega. Tööle keskenduda, aga on raskem, sest sellega kaasnevad tegurid, mis võivad häirida, nagu näiteks vähene motiveeritus, internet ei ole nii stabiilne, perega olles ei saa tööd nii tõhusalt teha. Koostöötamisekeskus annab võimaluse rahus töötada, kus on stabiilne internet, teised inimesed, kes sarnaselt on motiveeritud enda tööd tegema ning sellest tulenevalt kaalutakse ideed kontoripinda seal rentida.

*Ebastabiilne nett võis samuti olla ning Forwardspace oli kõige mõistlikum lahendus, kõige parem koht, kus ma saaksin tööd teha rahulikult. (Intervjuu D/AE)*

*/.../ kodus keerulisem tööd teha, vaadates, et sain isaks just. (Intervjuu G/TE)*

*Peamiselt sellepärast, kuna kodus oli keerulisem tööd teha, keskenduda ja vaikselt rahulikult tööd teha. (Intervjuu D/AE)*

Koostöötamisekeskuses inimesed on nii motiveeritud oma tööle, mis justkui suunab teisi rohkem pingutama. Tihtipeale tähistatakse teiste koostöötajatega kellegi edusamme, mis omakorda annab teistele indu rohkem juurde, et samuti oma tööalases tegevuses kaugele jõuda ning kogukonna liikmed on valmis abikätt pakkuma samuti kui seda vaja on. Selline sõbralik keskkond on seal, kus inimesed on vastutulelikud, toetavad, targad ning mõistliku suhtumisega, mille mõju on positiivne ja teeb kogu töö protsessi kergemaks. Lisaks võib teiste inimeste edu ettevõtluses inspireerida kedagi ise oma ettevõtlustegevusega alustada. Inimesed kes su kõrval tööd teevad, siis nemad mõjutavad sind tööd tegema ehk selline initsiatiivi tõstev energia on seal. Vabal ajal on võimalik kohvinurgas teistega rääkida ning vestluse käigus saab silmaringi laiendada.

*Ta on ümber lükanud minu sellised uskumused, mis on varasemalt mind piiranud või tagasi hoidnud. /../ nemad on nii vastutulelikud ja abivalmid minu suhtes, mis teeb kogu selle protsessi nii palju kergemaks. (Intervjuu E/AE)*

*On veel enam mind lükanud selles suunas, et tegeleda mingi ettevõtlusvormiga, et see tundub päris äge, vaadates kui paljud seal ettevõtlusega tegelevad. (Intervjuu F/AE)*

Forwardspace koostöötamisekeskus on avatud kontor, kus viivad oma individuaalset tööd läbi paljud ettevõtjad, vabakutselised, kaugtöötajad, kellel on oma spetsiifilises valdkonnas teadmised ja oskused, mida saab teistega jagada vajadusel või soovi korral. Inimesed on erinevate taustadega, kogemustega ning teadmistega ja sellest on võimalik õppida ning silmaringi avardada.

*Ma arvan, et ta on mind teinud lahtisemaks inimeseks, kuna ongi see, et hästi paljudelt erinevatelt elualadelt inimesi on, siis ka maailmavaateliselt erinevaid inimesi, siis tekib hästi palju uusi seisukohti. (Intervjuu C/AE)*

Kindlasti suhete loomisel võivad vestluse käigus tekkida tutvused, kontaktid, kellelt on võimalik abi või nõu küsida, mis on seotud mingi valdkonnaga, millega ise pole nii familiaarne.

*Läbi uute teadmiste ja kontaktide kaudu on endal palju enesekindlam asju teha ehk kui mingis valdkonnas midagi ei oska, siis tead kelle käest abi küsida. (Intervjuu A/TE)*

*Ütleme, et ta on andud minule uusi kontakte ja tutvusi. (Intervjuu H/TE)*

Koostöötamisekeskused hõlmavad endas mitmeid väärtusi, millest inimesed seal või organisatsioon ise kasu saab või oluliseks peab. Intervjuu analüüsi tulemusel oli võimalik välja tuua vastustes 4 põhilist väärtust, mis kattusid intervjuueeritavate vahel ning nendeks on (vt tabel 6).

**Tabel 6.** Koostöötamisekeskuse peamised väärtused

Koostöötamisekeskuse väärtused	Vastanute arv
Inimesed	8 (100%)
Organisatsioon	4 (50%)
Silmaringi laiendamine, infovood	3 (38%)
Üritused ning ühised tegevused	3 (38%)

Kõik töid välja vastustes, et põhiliseks väärtuseks peetakse inimesi. Inimesed oma teadmiste ja oskustega saavad teise koostöötamisekeskuse liikme küsimustele vastata või neid hädast välja aidata valdkonnas, kus neil pole piisavalt kogemust. Kogukondlik usaldusväärsus on palju suurem inimeselt inimesele küsimisega, sest kuna oled kogukonna liige, siis teine liige suudab sinule soovitada kvaliteetset lahendust oma kogemuse pealt, sest temal pole põhjust kedagi soovitada sinule või anda vastust, mis pole hea või kvaliteetne. Seda kasu, mida sotsiaalne võrgustik koostöötamisekeskuses andnud on, seda ei saa mõõta, aga näeb, kuidas läbi nende inimeste võib täitsa vabalt kuskilt tööd leida või ressursse.

*/.../ kellega väljas suhelda, siis lisaks on tuleb sellega juurde paljusid professionaalseid kontakte, kellelt on võimalik saada oma küsimustele vastuseid.(Intervjuu C/AE)*

*/.../ kes on erinevates valdkondades, siis nendelt on võimalik abi ja nõu küsida, kui tunned, et pole mingis valdkonnas nii tugev(Intervjuu D/AE)*



Silmaringi laienemine või info liikumine esines paljudes intervjueeritavate vastustes rõhutades jällegi sellele, et kuna seal on suur hulk inimesi erinevate taustadega, siis tavaliste vestluste käigus või sõnumite vahendusel on võimalik palju uut õppida juurde. on väga suur pluss, seal on nii palju inimesi, kes on erivaldkondadest ning nendelt on nii palju õppida. Tavakontoris sellist võimalust ei pruugi olla, et infot tuleb juurde erinevatest valdkondadest, sest kõik inimesed seal on kogenud samas valdkonnas. Kindlasti silmaring avardub, sest koostöötamise keskus tekib võimalus õppida, küsida konkreetsete teemade kohta: turunduse, infotehnoloogia ning ettevõtluse osas ehk teadmiste kogum on rikkalik.

*Lisaks on minul silmaring laienenud, kus olen saanud uusi teadmisi programmeerimisest, disainimisest, virtuaalreaalsusest, kuidas algoritmid töötavad. (Intervjuu B/TE)*

Organisatsiooni ise pakub väärtust neile asukoha poolest, et see on asub Pärnu kesklinnas kui ka sisuliselt on väga asjalik. Koostöötamise keskus puhul on oluline, et seal oleks kohti mis võimaldavad erinevatel gruppidel kokku tulla. Koostöötamise keskus olev koosoleku ruum on meeskondadele igati vajalik, seal saab rahus arutada oma mõtteid ja ideid. Forwardspace annab inimesele sotsialiseerimise võimaluse. Ruumid ning tehnilised aspektid on olulisel kohal, aga need on rohkem detailsed väärtused.

*/.../Ning koht on samuti suur väärtus, see toobki kõik kokku ja pakub inimestele võimalust rahus töötada, mida kodus või tavakontorist tavamoel teha ei saa. (Intervjuu D/AE)*

Koostöötamise keskus Forwardspace korraldab aasta jooksul igasuguseid erinevaid üritusi nagu nt jõuluüritused, lauamängu õhtud, sünnipäeva üritused. Koostöötamise keskus ühiseid tegevused loovad väärtust juurde kohale. Näiteks taliujumine ning male mängimine on lõbusateks ühistegevusteks saanud.

*Ma näen, et läbi nende ürituste, et võib lükata ümber argumendi, et Pärnus pole midagi teha. (Intervjuu G/TE)*

Tulemused kattuvad teooriaga selles aspektis, et millistest valdkondadest inimesed kasutavad koostöötamise keskust. Viimaste aastate jooksul on koostöötamise keskustes

rohkem iseseisvaid spetsialiste, kes otsustavad töötada seal, sest sealne keskkond pakub leidlikust, sotsiaalset toetust, võimalusi ning paindliku ettevõtlus infrastruktuuri (Gerdenitch, *et al*, lk 11, 2016). Vabakutselised suunduvad koostöötamiskeskustesse, sest saavad vajaliku vabaduse ning paindlikkuse ja võivad leida vajaliku tehnoloogiat või sotsiaalseid kontakte. (Kubatova, 2016, lk 7). Suurem osa intervjueeritavatest vastasid, et on ettevõtjad, vabakutselised ning ka alustavad ettevõtjad. Osad on alustavad ettevõtjad, aga kõrvalt teevad palgatööd. Uurimistulemustes selgusid tööalad detailsemalt välja, mida kirjanduses pole kajastatud väga. Töölased pädevused annavad parema ülevaate inimeste oskustest ja teadmistest, mis on aitavad luua paremat muljet alustavale ettevõtjale, kui ta tahab kaasata kedagi oma ettevõtlustegevusse.

Lisaks on teadusallikates kajastatud, miks inimesed eelistavad koostöötamiskeskusi. Koostöötamiskeskused või pinnad erinevad traditsioonilistest kontoripindadest tulles vastu rohkemate inimeste vajadustele, millest tulenevalt paikneb ka ettevõttes mitmekülgsem klientuur. (Kojo & Nenonen, 2017, lk 171). Vastustest selgus, et peamine põhjus, miks koostöötamiskeskuses inimesed oma tööd teevad, ongi kuna ettevõtte tuleb nende vajadustele vastu.

Teoreetilise osa teises alapeatükis on mainitud, et peamised väärtused koostöötamiskeskuses on koostöö, kogukond, jätkusuutlikus, avatud suhtumine ning juurdepääsetavus. Vastused suures osas sarnanevad nendele väärtustele. Iga Põhiline, mis vastustes selgus oli, et inimesed, kogukond, sotsiaalne võrgustik on suurim väärtus koostöötamiskeskuses.

Analüüsi käigus selgus, et jätkusuutlikust kui väärtust ei toonud ükski intervjueeritav vastustes välja. Jätkusuutlikkuse all mõeldakse solidaarsust, liikmelisuse makset ning loomingulisust (Rus & Orel, 2019 lk, 1034). Teisest küljest jätkusuutlikus kui väärtus on suunatud rohkem koostöötamiskeskuse omanikele või asutajatele, aga üks intervjueeritavatest on Forwardspace'i asutaja ning teine on olnud tegevjuht olnud. Kokkuvõtlikult võib öelda, et kogukond ja sotsiaalne võrgustik on suurimad väärtused inimeste jaoks koostöötamiskeskuses ning teoreetiline taust toetab seda.

Kokkuvõtlikult intervjuu vastustest sai täpsema ülevaate, mis tööaladel inimesed koostöötamiskeskuses spetsialiseerunud on, mis teadusartiklites väga kajastatud pole.

Empiirilised tulemused kattuvad teooriaga samuti koostöötamisekeskuste väärtuste osas, kus siis analüüsi põhjal ilmnis üks erand, milleks oli jätkusuutlikus.

### **2.2.3. SOTSIAALNE KAPITAL RESSURSSINA ETTEVÕTJALE**

Sotsiaalne kapital on seotud inimestega, tutvused, sõbrad, kontaktid. Sotsiaalseks kapitaliks peetakse inimesi meie ümber, nii isiklikud kontaktid kui ka ametlikumad kontaktid. Sotsiaalne kapital edendab ettevõtlustegevust, mis tahes ettevõttega tegemist on.

*Ongi inimeste võrgustik, kes sinu ümber on, nii isiklikud kontaktid kui ka professionaalsed kontaktid, mis võivad kattuda võivad ka läbiseigi olla, aga mida suurem see võrgustik on seda rohkem tekib selle võrgustiku eripunktide vahel läbi käimist. (Intervjuu H/TE)*

Sotsiaalse kapital sõnana liigub rohkem ringi ettevõtlus maastikul, aga inimesed ei ole nii familiaarsed selle sõnaga isegi, kuigi on ettevõtjad ise. Alateadlikult on see neil olemas ning ligikaudu teatakse sellest, aga arvatakse sellest, et need on tuttavad, ligidased jne. Intervjueeritavate seast ei osanud üks küsitlevatest anda mingisugust vastust sellele, sest ta polnud varem kokku puutunud sõnaga sotsiaalne kapital.

*Ausalt öeldes, ma pole selle sõnaga nii tutvunud, ma tean, et see on seotud suhetega, tutvused, kontaktid jne. Ma põhjaliku definitsiooni sellele öelda ei oska. (Intervjuu D/AE)*

*Sõna kapital toob kohe pähe, et see on kuidagi seotud rahaga /.../ (Intervjuu B/TE)*

Sotsiaalse kapitali mõistavadki inimesed mitut moodi, aga tuleb meeles pidada, et see põhineb inimsuhtel ning need suhted loovad aluse sotsiaalseks kapitaliks. Ettevõtlus toimub inimeste vahel, mille tõttu on vaja luua head suhted inimestega, et nendega jätkuvalt koostööd teha. Mida rohkem inimesel sotsiaalset kapitali on, seda tõenäolisemalt leitakse vastused oma küsimustele, info liigub kiiremini ning need inimesed aitavad saavutada ettevõtja eesmäärke. Väga palju ettevõtlustegevusi on alguse saanud läbi sotsiaalse kapitali, et kontakteerutakse tuttavatega, et midagi teeme ära teha või mingit spetsiifilist nõu küsida, mis edendab töö protsessi.

*Sarnased väärtused ehk uskumused ning tõekspidamised, mis on ühised. /.../  
Austus teineteise vastu ning inimeste aktsepteerimine nii nagu nemad on.  
(Intervjuu E/AE)*

*Äri ettevõtlus on siiski inimeste vahel, mis puhul peab inimestega läbi saama ning jälgima, et sinul on vajalikud ja õiged inimesed kõrval, kelle abil saab oma eesmäärke täita. (Intervjuu B/TE)*

Koostöötamise keskuse liikmed on alustavad ettevõtjad, tegevettevõtjad kui ka vabakutselised ning sellest lähtudes taheti välja selgitada, kuidas on toetanud neid sotsiaalne kapital koostöötamise keskuses ning kuidas see ka alustavaid ettevõtjaid toetaks. Vastused oli võimalik jaotada neljaks (vt tabel 7).

**Tabel 7.** Koostöötamise keskuse sotsiaalsest kapitalist tulenevad kasud

<b>Kasud</b>	<b>Vastanute arv</b>
Koostööpartnerid	6 (75%)
Silmaringi laienemine, info levik, Teabe jagamine	5 (63%)
Kiire kättesaadavus	2 (25%)
Eesmärkide täitmine, enesetäiendus	1 (13%)

Koostöötamise keskuse liikmed on suuremas osas ühel arvamusel, et kõige rohkem toetab koostöötamise keskuse sotsiaalne kapital neid erinevate koostööpartnerlustega. Koostöötamise keskuse on sarnaste mõtteviisidega inimesed, kus kõik on ettevõtlikud, ambitsioonikad ja sihikindlad. Iga liige koostöötamise keskuses omab kindlaid kogemusi, pädevusi ja teadmisi sellest valdkonnast millega tegelevad. See avab võimaluse arendada koostööpartnerlusi nendega, sest neil võivad olla kindlad teadmised ja oskused, mida saaks oma ettevõtlustegevuse arenguks ning jätkusuutlikuseks ära kasutada. Alustav ettevõtja võib Forwardspace'ist leida oma meeskonda potentsiaalse veebiarendaja, tarkvaraarendaja jne.

*“Me saime sealt endale ühe veebiarendaja, kes on meie tiimile suureks toeks olnud. Võin öelda, et võimalusel saab sealt inimesi juurde võtta, kellega arendada koostööpartnerlusi.” (Intervjuu G/TE)*

*Koostöötamisekeskuse sotsiaalne võrgustik on aidanud sellega, et leidsime siit samast koostöötamisekeskusest kaks tarkvara arendajat, kellest edasiselt said ka meie äripartnerid, millega said väga suure sammu edasi ettevõtlustegevuses. (Intervjuu A/TE)*

*Tänu Forwardspace'i sotsiaalsele kapitalile on meil olnud potentsiaalseid klientidega suhtlusi, vähemalt 2 tükki, kes on kohalikud ettevõtted, kes on huvitatud meie ettevõtte teenustest. (Intervjuu F/AE)*

Koostööpartnerlustele lisaks laieneb silmaring sotsiaalse kapitali kaudu koostöötamisekeskuses. Väga paljud inimesed on spetsialiseerinud erinevatel tööaladel seal, mis loob väärtust sellega, et on võimalik läbi inimeste leida oma muredele lahendused ning vastused oma küsimustele. Koostöötamisekeskuses levib uut infot koguaeg läbi inimeste, kas siis programmeerimise, disainimise, virtuaalreaalsuse või algoritmide teemadel. Aktuaalset infot jagavad koostöötamisekeskuse liikmed igapäevaselt, mis uut on ettevõtlus või infotehnoloogia maastikul, samamoodi teavitatakse erinevatest üritustes ning kokkusaamistest.

*Lisaks sealsed inimesed on rohkelt aidanud kohaneda pärnu keskkonnaga, nemad on laialdaselt silmaringi laiendanud ning igapäev jagatakse uut infot, mis toimub ettevõtlus maastikul või üleüldiselt ühiskonnas, aktuaalsed teemad peaaegu igast valdkonnast jooksevad läbi koostöötamisekeskusest. (Intervjuu H/TE)*

Koostöötamisekeskuses olevad inimesed on kättesaadavad, mille tõttu ei ole vaja kaugelt abi otsida. Ühendust võtta inimestega on kergem, kas siis info osas või küsimuste osas, millele otsitakse vastuseid. Läbi sotsiaalse kapitali koostöötamisekeskuses saab esiteks kellegi käest nõu küsida ning selleks pole vaja kaugustesse minna, et kellegagi kontakteeruda.

*Valdavalt ongi kaks suunda või poolt kuidas kasutada koostöötamisekeskuse sotsiaalset kapitali ära ehk esiteks sa saad sealt nõu kellegi käest, tundes neid inimesi, kes seal samas keskkonnas töötavad. Teiseks ongi see, et ei pea kaugelt otsima abi enda mure lahendamiseks. (Intervjuu G/TE)*

Sotsiaalne kapitalil, mis koostöötamiskeskuses aset võtab, aitab inimestel täita oma eesmärgid, mis on endale püstitanud, kogu protsessi nende nimel on muutnud inimesed seal kergemaks.

*Mind isiklikult on aidanud sotsiaalne kapital eesmärgid täita, mis ma olen endale seadnud ning läbi oma tutvuste ja kontaktide, on minul olnud seda kergem teha. (Intervjueeritav B/TE)*

Koostöötamiskeskused ja sealne sotsiaalne võrgustik ei toeta ainult kogukonna liikmeid vaid on valmis tulema vastu kõikidele, kes on huvitatud liituma nendega. Sealsed samad hüved sotsiaalsest kapitalist kehtivad kõigile kaasaarvatud alustavatele ettevõtjatele, kes koostöötamiskeskuse pinda rentida tahavad. Alustavale ettevõtjale on väga palju kompetentse ühte kohta sattunud, temal kergem ning kiirem meetod saada oma vastused kätte seal, mis edendaks tema ärilist tegevust. Koostöötamiskeskusega liitumine toob juurde võimalikud koostööpartnerid ja teenuseosutajad ning seal toeks on kollektiivne oskusteave.

*Forwardpace väärtustab inimesi, kes tahavad alustada ettevõtlustegevusega ning teha seda Pärnus, et nad julgustavad seda iga hinnaga, et see inimene saaks oma ettevõtlustegevusega toimetada ning seda käivitada. (Intervjueeritav B/TE)*

Koostöötamiskeskuses on inimesi, kes on laialdaselt seotud ettevõtlusega ning neil on omad kogemused, millest nemad on õppinud kui on põrunud oma karjääri jooksul ning saavad pakkuda läbi oma kogemuste mentorlust alustavatele ettevõtjale, et mida tuleks teha paremini ning mida tuleks vältida. Alustavad ettevõtjad saavad koostöötamiskeskusest vajalikku toetust ja tagasisidet oma äriideede, äriplaanide osas ning saavad testida oma teenust või toodet koostöötamiskeskuse liikmete peal kui tarvis.

*Näiteks tagasisidet on võimalik äriplaani osas saada, et kui ma taotlen alustava ettevõtte toetust, siis kas minu äriplan on piisavalt tugev sõnastuselt ja ideedelt. Ideaalne piloot grupp inimesi on seal, kelle peal katsetada koolitusi, teenust või toodet. (Intervjuu E/AE)*

*See põrumise kogemus, mis seal ruumis on, see on meeletu, et kõik on omal nahal kogenud seda, kui nemad on alustanud. (Intervjuu G/TE)*

Alustavad ettevõtjad vajavad firma rajamisel mingit kontorit või pinda, kus saaksid oma ärilist teekonda alustada. Kindlasti alustava ettevõtja jaoks on oluline materiaalne pool, kui peaksid üksinda oma alustavale firmale kontori rentima, mööbli inventari hankima, lepingud sõlmima pikaajalisi, siis see võib olla alustava ettevõtja jaoks takistus.

*Koostöötamisekeskus seevastu on imelihtne, sisuliselt lähed kaks kätt taskus sinna ning esimene päev on tasuta ning põhimõtteliselt saad modernse kesklinna kontori endale, kus kõik tingimused olemas ja seda väga mõistliku hinna eest. (Intervjuu H/TE)*

Sotsiaalne kapital on ettevõtja jaoks oluline ressurss, kuigi paljud ettevõtjad ei pruugi teadvustada endale selle tähtsust või proovivad omapäi ettevõtlusega alustada. Intervjuu tulemustest on allpool olevas tabelis on võimalik eristada mitmete põhjuste järgi, miks inimesed tõrjuvad sotsiaalset kapitali või ei oska juurde hankida seda (vt tabel 8).

**Tabel 8.** Sotsiaalse kapitali puudumine ettevõtlusega alustamiseks

<b>Sotsiaalse kapitali puudumise põhjused</b>	<b>Vastanute arv</b>
Puuduvad suhtlemisoskused, enesekindlus	5 (63%)
Iseseisvalt töötamine	3 (38%)
Loome või idee vargus	2 (25%)
Ei teata, kust otsida	2 (25%)
Ahnus ning isekus	1 (13%)
Hirm, et kaasates teisi inimesi, siis teenuse eest vaja maksta	1 (13%)

Tihti peale ei osata arvestada esialgu, kust saada juurde sotsiaalset kapitali või kui suur selle väärtus on, mistõttu proovitakse omapäi või mõne sõbraga äri jalule saada, mis võib olla kordades raskem kui kellelgi neist ei ole vastavat kogemust või teadmisi selle protsessi kohta. Kolm vastanut tõid välja põhjuseks, miks paljud ettevõtjad algul proovivad omapäi äri püsti panna, sest ei julge jagada oma ideed kellelegi, kardavad loomevargust või ei taha jagada potentsiaalseid hüvesid teistega.

*Äkki ei julgeta oma ideed kellegagi jagada, äkki ei osata arvata, kust inimene saab endale vajaliku ning esmakohase sotsiaalse kapitali. Lisaks on see, et äkki tahetakse kõike ise üksi teha, et omapäi tippu jõuda, mitte jagada oma edu kellegagi. (Intervjuu E/AE)*

Ebapädevad suhtlusoskused võivad olla põhjuseks, miks ettevõtjad ei ole enda ärisse kedagi kaasanud või üldiselt loonud enda ümber vajalike kontakte ning tutvusi. Sotsiaalne kapital põhineb inimsuhetel ning kõik inimesed pole nii karismaatilised ja ekstravertsed vaid on arglikud ning introvertsed rohkem. Ebakindlus võib olla takistuseks ettevõtlustegevuses, introvertsed ja ei julge rääkida teiste inimestega.

*Võrgustiku on raske luua ning see sõltub su suhtlusoskusest, et inimesed, kes pole head suhtlejad, siis neil on raskem luua sotsiaalset kapitali, sest nad ei julge inimestega rääkida. (Intervjuu F/AE)*

Finantsilise põhjus võib hoida ettevõtjat tagasi, et kedagi oma ärisse kaasata ning see tuleneb sellest, et ettevõtlustegevuse alguses proovitakse rahaga mõistlik. Alustavatel ettevõtjatel võib olla hirm, et kui neil on mingis valdkonnas probleeme ja raskusi, siis kellegi palkamine ja teenuse eest maksmine ei ole võimalik ning see mõte jäetakse tahaplaanile ja proovitakse üksi asjadega hakkama saada.

*Teiseks on hirm, et sotsiaalse kapitali või inimeste kaasamine tähendab seda, et selle eest on vaja maksta inimesele, mis tõrjub seda ideed, et juurde hankida inimesi oma meeskonda. (Intervjuu B/TE)*

Teoreetilises osas on välja toodud, kuidas tuntumad majandusteadlased defineerivad sotsiaalset kapital ning kui mitut moodi on võimalik sellest aru saada. Kõige üldisem definitsioon on, et sotsiaalne kapital põhineb inimeste vahelistel suhetel ning on ressurss individuaali või kollektiivi eesmärkide täitmiseks. (Adler & Kwon, 2002, lk 19). Vastustes toodi välja, et sotsiaalne kapital on inimesed ümbruses, kes ühel või teisel moel aitavad isiklikke ideesid ellu viia. Sarnasus vastustes vahel oli samuti, et isegi kui kellelegi midagi spetsiifilist ei meenunud sõnaga sotsiaalne kapital, siis suuremas jaos kõik vastasid, et see on seotud inimeste vaheliste suhetega ning tõid näitena välja nagu nt tuttavad, pere, kontaktid jne. See on osa üldisest mõistest ning on välja toodud ka teoreetilise osa esimeses alapeatükis.

Teoreetilise osa kolmandas alapeatükis on toodud välja 6 tegurit, kuidas sotsiaalne kapital võib olla ettevõtjale toeks olla ning nendeks osutuvad mõjutada professionaalset edu, aidata töötajaid tööotsimise protsessis, koostööpartnerlused, hinnata innovatsiooni,



toetada idufirmade loomist ning tugevdada suhteid tarnijatega (Bueno, Salmador ja Rodriguez, 2004, lk 558). Lisaks sellele on teoreetilise osa teises peatükis välja toodud, kuidas koostöötamise keskuse sotsiaalne kapital toetab ettevõtjaid. Koostöötamise keskus kogukonnas saavad kaastöötajad leida teisi inimesi, ideid ja muid ressursse, jagada kogemusi, õppida üksteiselt ja tähistada üksteise õnnestumisi (Weijss-Perrée, et al, 2019, lk 535). Koostöötamise keskuse rikkaliku sotsiaalne kapitali kaudu saavad kogukonna liikmed oma individuaalseid eesmärke täita (Surman, 2013, lk 191).

Analüüsi tulemusel toodi välja 4 suurt kasutegurit, kuidas sotsiaalne kapital neid ja alustavaid ettevõtjaid toetab. Vastused kattuvad teoreetilise osaga hästi, aga uut informatsiooni ei selgunud. Teooria osa kolmandas alapeatükis on muidugi välja toodud, et sotsiaalne kapitali kaudu on võimalik endale töökohti leida kiiremini, mida intervjuudes kajastatud polnud.

Teadusartiklites on natuke infot selle kohta, miks iga ettevõtja ei soovi ennast siduda võrgustikega ning miks alustavatel ettevõtjatel ei teadvusta sotsiaalse kapitali olulisust. Kuna teoreetilises taustas pole piisavalt infot selle kohta, miks alustavad ettevõtjad ei teadvusta endale sotsiaalse kapitali vajadust või miks väldivad seda, proovis töö autor intervjuude kaudu leida täpsemaid vastuseid sellele. Sarnasused, mis vastustes kattuvad teooriaga on, loomevargus, ebakindlus või ei osata sotsialiseeruda. Intervjuude tulemusena sai lisaks veel teada, et ettevõtjad ei pruugi kaasata inimesi oma tegevusse, sest tihtipeale kaldutakse arvama, et teenuse eest peab maksma, mille tõttu tõrjutakse seda ideed. Teiseks selgus vastustes, et mõned ettevõtjad ei taha jagada potentsiaalseid hüvesid, mis äriideest tulla võivad ning otsustatakse omapäi kõike teha, et rohkem kasumisse jääda. Lisaks toodi veel välja, et alustav ettevõtja ei tea, kust või kuidas mõttekaaslasi enda juurde leida.

Kokkuvõtlikult öeldes, saab öelda, et koostöötamise keskuse liikmed teavad, milles seisneb sotsiaalse kapitali olemus. Sotsiaalne kapital Forwardpace'is on toetanud kogukonna liikmeid ning saab alustavaid ettevõtjaid toetada sarnaselt. Intervjuu tulemused näitasid, et on rohkem põhjuseid, miks alustavad ettevõtja ei taha või oska suurendada enda sotsiaalset kapitali, kartes loomevargust, olles ebakindlad suhtlemisoskustes või tahavad iseseisvalt ettevõtet alustada, kuna näevad, et omapäi on kergem või ei taha hüvesid jagada kellegagi.

### 2.3. Arutelu, järeldused ja parendusettepanekud

Käesolevas peatükis arutleb autor andmetest tulnud uurimistulemuste üle, tehes järeldusi nende põhjal ning esitab ettepanekuid Forwardspace koostöötamiskeskusele, alustavatele ettevõtjatele kui ka järgnevatele uurimistöödele.

Küsimused, mis hõlmasid Forwardpace MTÜ liikmete vahelisi suhteid, koostati selle pärast, et teada saada, kas liikmete vaheliste suhete tunnused kalduvad olema siduva sotsiaalse kapitali tunnused või sildava sotsiaalse kapitali tunnused Forwardpace'is. Uurimistulemustes selgus, et Forwardpace MTÜ liikmetel on kõigil väga head ja positiivsed suhted teineteisega. Forwardpace MTÜ liikmed vastasid, et nemad on avatud suhtumisega, erinevused on inimeste vahel ning nende vahel on tekkinud ametlike suhteid, mis on sildava sotsiaalse kapitali tunnusteks. Teisest küljest selgus, et inimeste vahelised suhted seal on tugevad, usalduse rohked, sarnasusi inimeste vahel on ning üksikutel on vaid mitteametlikud suhted, mis on siduvad sotsiaalse kapitali tunnuseks. Tulemused tõid välja, et paljud suhted algavad mitteametlikult, aga üle aja võivad need muutuda kellegagi ametlikuks. Andmete põhjal on raske välja lugeda, millist tüüpi sotsiaalne kapital kaldub olema Forwardpace'is, sest vastustest saadud tulemid, kattuvad mõlemaga, nii siduva sotsiaalse kapitali tüübiga kui ka sildava sotsiaalse kapitali tüübiga. Järeldada võib, et Forwardpace'is polegi mingit kindlat sotsiaalse kapitali tüüpi või ettepanekuna tuleks teha suurema valimiga, mitme koostöötamiskeskuse põhjal see uuring, et lähemale kindlamat perspektiivi saada sotsiaalse kapitali tüübist koostöötamiskeskuses.

Koostöötamiskeskuse inimesed ning nende väärtused oli teine temaatiline plokk töös ning küsimused koostas autor, et välja selgitada, milliste taustade, oskuste ja teadmistega inimesed on Forwardpace'is. Uurimistulemusena selgitas töö autor välja, et Forwardpace MTÜ kogukonna liikmed on spetsialiseerunud mitmes erinevas valdkonnas. Forwardpace'is koosneb ettevõtjatest, vabakutselistest ning palgatöolistest, kus osad on pädevamad mitmel tööalal ning osad arendavad oma teadmisi ja oskuseid. Forwardpace'is on tarkvara arendajad, veebi arendajad, graafilised disainerid, palgatöötajad infotehnoloogias, e-kaubandusega tegelevad inimesed ning „start up“

ettevõtjad. Sellest saab järeldada, et kui alustav ettevõtja peaks liituma Forwardpace'iga, siis tema ümber sotsiaalne kapital oleks väga rikkalik teadmiste ja oskuste poolest.

Lisaks selgus tulemina, et paljud Forwardspace'i liikmed on ambitsioonikad, motiveeritud ning abivalmid, mis omakorda inspireerib kaastöötajaid paremini töötama ning kergendab kogu töö protsessi koostöötamise keskes. Alustav ettevõtja saab sellest ise motivatsiooni juurde, sest on sarnase mõtteviisiga nagu kõik teisedki Forwardspace liikmed. Vastustes selgus, et suurim väärtus Forwardspace'is on inimesed, sotsiaalne võrgustik, potentsiaalsed koostööpartnerid, kellega äri alustada või keda kaasata oma ärilisse tegevusse. Teiseks silmaring laieneb, sest Forwardpace'is info levib väga kiiresti, mis aktuaalset on toimumas ettevõtlus maastikul kui ka mujal maailmas. Lisaks, kuna inimesed on erinevate taustadega, siis nendelt on võimalik palju uut õppida spetsiifiliste valdkondade kohta. Inimestega saab kergelt ja kiirelt ühendust võtta nõu või abi osas. Vastustes selgus välja, et ühised tegevused ning üritused, mida korraldatakse Forwardspace'is, toovad väärtust juurde koostöötamise keskele, sest see teeb seal olemise paremaks kogemuseks. Töö autor järeldab, et on oluline teada, milliseid väärtusi organisatsioon endas hõlmab, sest see mängib suurt rolli selles, et kas inimene otsustab liituda koostöötamise keskega või mitte.

Kolmas teema, mida töö autor käsitles, oli sotsiaalne kapital, kui ressurss ettevõtjale. Küsimused koostas töö autor, et välja selgitada, millised hüved kaasnevad alustaval ettevõtjal hea sotsiaalse kapitaliga ning mis põhjustel võib sotsiaalne kapital neil olla puudulik. Vastuste tulemusena selgus, et Forwardspace'i liikmed ei ole eriti kokku puutunud sõnaga sotsiaalne kapital, aga suutsid välja tuua, et see on seotud inimestega nagu nt pere, sõbrad ning tuttavad. Isegi kui osati vastata, pidi töö autor defineerima mõnele intervjuueeritavale ära sotsiaalse kapitali tähenduse. Järeldusena toob töö autor välja, et sotsiaalne kapital pole kõige levinum sõna ettevõtjate seas, pigem meenub inimestele sõnaga kapital, kas inimkapital või finantskapital. Ettepanekuna toob autor siinkohal välja, et kuna sotsiaalne kapital on termin, mida kasutatakse ettevõtluses, siis võiks seda rohkem kajastatud olla, kas seminaridel, koolitustel, ülikoolides mis on äri või ettevõtlus suunaga jne.

Andemete analüüsist selgus lisaks, kuidas on sotsiaalne kapital toetanud Forwardspace'i liikmeid ning kuidas see ka alustavat ettevõtjat aidata saaks. Intervjuueeritavad vastasid,

et nemad on Forwardspace kaudu leidnud endale vajalikud koostööpartnerid oma ettevõtlustegevuseks, olgu need siis tarkvara arendajad, veebiarendajad, toote või teenuse osutajad. Lisaks selgus, et nagu varasemalt mainitud, on silmaring laienenud neil ning info, teabe jõuab kiiremini kohale. Toodi välja veel, et Forwardspace sotsiaalne kapital on aidanud osade liikmete eesmärke täita, mis omakorda täiendab inimest. Töös selgus, et alustavale ettevõtjale oleks Forwardspace'i sotsiaalne kapital eriti kasulik, sest koostöötamise keskuse kogukonnas on rohkelt ettevõtjaid, vabakutselisi, kes on pöörunud mitmeid kordi ning saaksid juhendada alustavat ettevõtjat paremini lähtudes oma kogemustest. Töö autor järeldab sellest, et sotsiaalne kapital Forwardspace'is on olnud paljude edu aluseks ning alustav ettevõtjale saaks olulist tuge sellest oma ettevõtlustegevusse kaasa.

Sotsiaalne kapital on vajalik ressurss alustava ettevõtja jaoks, aga analüüsi tulemusel toodi samuti välja, mille tõttu sotsiaalne kapital on puudulik alustaval ettevõtjal. Sotsiaalse kapitali puudulikkus võib olla tingitud inimtüübist, ei osata suhelda teistega, ollakse ebakindlad selle osas, kõik inimesed pole nii sotsiaalsed kui teised. Lisaks selgus, et kardetakse loomevargust, et jagades oma äriideed, siis see varastakse ära. On inimesi, kes on harjunud iseseisvalt tegutsema ning ettevõtjate puhul võib ette tulla, et üksi tegutsedes teenib rohkem kasumit. Analüüsis toodi välja, miks ei ole individuaalselt mõistlik ettevõtlusega tegeleda. Töö protsess on palju vaeva rikkam ning ajaliselt kulukam ja pöörumise võimalus on suurem. Ettevõtjad töötavad kollektiivis palju paremini, kus igal liikmel on omad rollid, mille eest vastutatakse. Töö autor järeldab, et sotsiaalne kapital võib puududa alustaval ettevõtjal, kuna ei tea, kust otsida mõttekaaslast või kust isegi alustada sotsiaalse kapitali leidmisega. Ettepanek alustavale ettevõtjale oleks, et enne kui hakatakse aega, muid ressursse investeerima oma ettevõttesse, tuleb lahti realiseerida, kas on võimeline seda üksi tegema, kui ei ole, siis tuleks leida vajalikud inimesed enda kõrvale, kes võimendaksid protsessi.

**Tabel 9. Järeldused ja ettepanekud alustavale ettevõtjatele ning Forwardspace**

<b>Järeldused</b>	<b>Ettepanekud</b>
Kui alustav ettevõtja liitub Forwardpace'iga, siis teda ümbritseks sotsiaalne kapital, mis oleks väga rikkalik teadmiste ja oskuste poolest.	Alustav ettevõtja peaks tutvuma Forwardspace'iga ning pinda rentima kui tahab suurendada sotsiaalset kapitali
Väärtused, mida organisatsioon endas hõlmab on olulised, sest neil on suur roll selles, kas inimene otsustab liituda koostöötamiskeskusega või mitte.	Forwardspace peaks aktiivsemalt kajastama nt sotsiaalmeedia platvormidel, et lisaks kontoripinna rendile, on teisi väärtuseid alustava ettevõtja jaoks koostöötamiskeskuses..
Sotsiaalse kapital terminina ei ole väga levinud ettevõtjate seas.	Ettepanekuna toob autor siinkohal välja, et kuna sotsiaalne kapital on termin, mida kasutatakse ettevõtluses, siis võiks seda rohkem kajastatud olla, kas seminaridel, koolitustel, ülikoolides mis on äri või ettevõtlus suunaga.
Sotsiaalne kapital Forwardspace'is on olnud paljude edu aluseks ning alustav ettevõtjale saaks olulist tuge sellest oma ettevõtlustegevusse kaasa.	Alustav ettevõtja peaks varakult juba looma endale sotsiaalset kapitali ning lähtudes äriideest kaasama õigeid inimesi oma tegevustesse
Sotsiaalse kapitali puudumine oleneb alustavast ettevõtjast, osad ei taha oma äriideed jagada, on harjunud iseseisvalt asju tegema, puuduvad suhtlusoskused või ei taha kasumit jagada mitme ettevõtja vahel	Ettepanek alustavale ettevõtjale oleks, et enne kui hakatakse aega, ressursse investeerima oma ettevõttesse, tuleb teadvustada endale, kas on võimeline seda üksi tegema, kui ei ole, siis tuleks leida vajalikud inimesed enda kõrvale, kes võimendaksid protsessi.

Kokkuvõtlikult öeldes tulemused näitavad, et sotsiaalse kapitali ning koostöötamiskeskuste väärtused kattuvad teineteisega, millest autor järeldab, et koostöötamiskeskus on koht, kuhu alustav ettevõtja peaks suunduma kui sotsiaalset kapitali vaja. Autor arvab, et alustav ettevõtja peab mõistma sotsiaalse kapitali olulisust ning mida kõike on võimalik temal saavutada läbi hea sotsiaalse kapitali. See kapitali liik võiks olla rohkem kajastatud erinevatel platvormidel, ettevõtlusmaastikul kui ka koolides, mis keskenduvad ettevõtluse alasele haridusele. Forwardspace'i pakub võimalust inimestele pakkuda kontoripinda ning suuremas osas seda niimoodi turundatakse sotsiaalmeedias, aga ettevõttes ise toimub enamasti lihtsalt kontoripinna rent. Forwardspace liikmed on suured eestvedajad Pärnu ettevõtlustegevuses ja väärtustavad seda kui alustavad ettevõtjad proovivad muutust teha ühiskonnas ning on valmis toetama neid protsessis. See on sõnum, mida Forwardspace peaks paremini kajastama, et alustavad ettevõtjad teaksid, et koostöötamiskeskus avab võimalusi edukaks karjääriks.

Tihti peale alustavad ettevõtjad tegutsevad üksi, sest raske on leida mõttekaaslasi, kes oleksid sama pühendunud kui nemad ning töö autori arvates on Forwardspace koostöötamise keskus seda probleemi ei teki. Forwardspace'i kollektiivne sotsiaalne kapital on rikkalik, et alustav ettevõtja kindlasti saab toetust sealt ning leiab vastused oma küsimustele.

## KOKKUVÕTE

Antud lõputöö eesmärgiks oli välja selgitada, milline on sotsiaalne kapital Forwardpace koostöötamisekeskuses ning millised võimalused avanevad alustaval ettevõtjal koostöötamisekeskuse kaudu.

Töö eesmärgi täitmiseks püstitati uurimisülesanded, millest lähtuvalt uuriti teadusartikleid ning uurimistöid sotsiaalse kapitali ning koostöötamisekeskuste teemadel. Töö koostati Forwardpace MTÜ näitel, mille puhul töö autor viis läbi poolstruktureeritud intervjuud Forwardpace kogukonna liikmetega. Kvalitatiivse sisuanalüüsiga taheti välja selgitada, millist tüüpi sotsiaalne kapital kaldub olema koostöötamisekeskuses, milliste taustadega inimesed moodustavad kogukonna seal ning millised võimalused avanevad alustavale ettevõtjale läbi koostöötamisekeskuse sotsiaalse kapitali. Teoreetiline osa tööst annab ülevaate sotsiaalsest kapitalist ning kuidas see toimib ressursina kui ka koostöötamisekeskustest, nende kasutajatest kui ka väärtustest.

Sotsiaalsel kapitalil on mitmeid definitsioone, aga kõige üldisem on, et see põhineb inimsuhtel ning on individuaali või kollektiivi jaoks ressurss, mis aitab neil saavutada enda eesmäärke. Uurimistulemustes selgus, et sotsiaalne kapital terminina ei ole kasutusel Forwardpace liikmete seas, kuigi suurem osa suutis välja tuua, et see on seotud inimeste ning nende vaheliste suhetega. Sotsiaalset kapitali on võimalik jaotada. Kirjanduses on jaotatakse sotsiaalset kapitali peamiselt kaheks tüübiks, kas siis siduvaks või sildavaks sotsiaalseks kapitaliks. Mõlemad sotsiaalse kapitali tüübid omavad tunnuseid, mille põhjal on võimalik neid eristada. Uurimise käigus selgus, et Forwardpace koostöötamisekeskuse liikmete vahelised suhted omavad nii siduva kui ka sildava sotsiaalse kapitali tunnuseid, mille tõttu ei olnud võimalik kindlat sotsiaalse kapitali tüüpi määrata koostöötamisekeskusele.

Kirjanduses on kirjas, et koostöötamisekeskused annavad inimestele võimaluse koos töötada ning inimesed, kes koostöötamisekeskuseid kasutavad, kalduvad olema

ettevõtjad, vabakutselised ning kaugtöötajad. Inimesed, kes koostöötamisekeskust kasutavad moodustavad kogukonna ettevõttes, mis on üheks suurimaks väärtuseks koostöötamisekeskuses kaasaarvatud koostöötamisega, avatud suhtumise, jätkusuutlikkuse ning juurdepääsetavusega. Uurimise tulemustes selgus, et koostöötamisekeskuse inimesed on ettevõtjad, vabakutselised ning palgatöölised. Samuti näitasid tulemused, et paljud inimesed on spetsialiseerunud, tarkvara arenduses, veebiarenduses, graafilises disainis, konsulteerimises, e-kaubanduses, mida teadusartiklites väga kajastatud pole. Väärtused, mis uurimistulemustes välja toodi kattusid teooriaga, kus Forwardspace liikmed olid ühel meelel, et inimesed, kogukond, avatud suhtumine on suurteks väärtusteks koostöötamisekeskuses. Samuti tõid vastajad välja, et Forwardspace korraldatud üritused, seminarid, koolitused loovad väärtust juurde ettevõttele.

Uuriti lisaks, kuidas sotsiaalne kapital toimib ressursina, millised võimalused avanevad ettevõtjal läbi sotsiaalse kapitali. Varasemates teadusallikates on kirjutatud, et sotsiaalse kapitali võib leida koostööpartnereid, ressursse, informatsiooni, uusi töökohti ning võib olla karjääri edendajaks. Uurimistulemustes selgus, et potentsiaalsed koostööpartnerid ning informatsioonile ligipääs on peamised kasud, mis kaasnevad hea sotsiaalse kapitaliga. Samuti toodi välja ka, et inimeste kättesaadavuses ning enesetäienduses mängib sotsiaalne kapital olulist rolli. Autor uuris samuti, millistel põhjustel puudub alustavatel ettevõtjatel sotsiaalne kapital. Uurimistulemustes selgus, et peamine põhjus, miks alustavatel ettevõtjatel puudub sotsiaalne kapital on hirm loomevarguse üle. Alustavad ettevõtjad ei pruugi teada, kust otsida sotsiaalset kapitali või pole endale teadvustanud selle olulisust, mille tõttu on see puudulik. Lisaks selgus, et inimesed arvavad, et peavad maksma teenuse eest, kui kedagi kaasata oma ärisse, mis võib samuti tõrjuda ideed, et hankida sotsiaalset kapitali.

Empiirilise osa lõpus tõi autor välja ettepanekuid Forwardpace koostöötamisekeskusele, et mida saaksid nemad teha, et info nende olemusest ning väärtustest jõuaks alustava ettevõtjani. Autor lisas ka ettepanekuid alustavatele ettevõtjatele, et mida nemad peaksid teadma sotsiaalsest kapitalist ning miks neil seda vaja on. Peamine ettepanek, mis autor tõi Forwardspace koostöötamisekeskusele oli, et Forwardspace võiks kajastada oma ettevõttesiseseid väärtuseid rohkem, koos kontoripinna rendiga ning teha seda



sotsiaalmeedia platvormidel, et see jõuaks alustavate ettevõtjateni. Kuna üks uurimisülesanne ei leidnud kindlat vastust, siis võiksid järgnevad lõputööd, mis peaksid uurima sildavat või siduvat sotsiaalset kapitali koostöötamise keskustes. Uurimistööd, mis proovivad kindlaks teha siduva või sildava sotsiaalse kapitali tüüpi koostöötamise keskustes, peaks kasutama kvantitatiivset meetodit ning tegema suurema valimi põhjal järeldused. Alustavatele ettevõtjatele töö autor ettepanekuks, et kui sotsiaalne kapital on puudulik, siis võiks ta teada, kust seda otsida. Autor soovib alustavatel ettevõtjatel tutvuda koostöötamise keskustega, sest sealne sotsiaalne kapital on mitmekesine ning potentsiaal koostööpartnerlusteks ning silmaringi laiendamiseks on olemas. Alustav ettevõtja peaks varakult juba looma tutvusi või otsima inimesi, kellel on ettevõtlus valdkonnas kogemust või spetsiifilised teadmised ja oskused olemas, mis aitaks äriideed ellu viia, kuna selle abil on võimalik vältida või ületada takistused, mis võivad ilmneda.

## VIIDATUD ALLIKAD

- Adler, P.S., & Kwon, S.W. (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *The Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.  
<https://doi.org/10.2307/4134367>
- Andriani, L., & Christoforou, A. (2016). Social Capital: A Roadmap of Theoretical and Empirical Contributions and Limitations. *Journal of Economic Issues*, 50(1), 4-22.  
<https://doi.org/10.1080/00213624.2016.1147296>
- Antonio, A., & Camarinha-Matos, L. (2010). Understanding Social Capital in. *Collaborative Networks*.
- Bauernschuster, S., Falck, O., & Heblich, S. (2010) Social capital access and entrepreneurship. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76( 3), 821-833.  
<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.09.014>.
- Swathy, S., & Benazir. Y. (2014). A study on the challenges faced by the Entrepreneurs. *International Journal of Marketing Research Review*. 2(4), 18-28
- Bialski, P., Derwanz, H., Otto, B., & Vollmer, H. (2015). Saving the city: Collective low-budget organizing and urban practice. *Ephemera Editorial Collective*, 15(1), 1-318
- Bouncken, R., Aslam, M., & Reuschl, A. (2018). The Dark Side of Entrepreneurship in Coworking-Spaces. *Inside the Mind of the Entrepreneur*, 135-147.  
[https://doi.org/10.1007/978-3-319-62455-6\\_10](https://doi.org/10.1007/978-3-319-62455-6_10)
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social Notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Social Capital. Richardson, J. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, 241–258
- Brown, J. (2017). Curating the “Third Place”? Coworking and the mediation of creativity. *Geoforum*, 82, 112-126. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2017.04.006>.

- Bueno, E., Paz Salmador, M., & Rodríguez, O. (2004). The role of social capital in today's economy: Empirical evidence and proposal of a new model of intellectual capital, *Journal of Intellectual Capital*, 5(4), 556-574.  
<https://doi.org/10.1108/14691930410567013>
- a. Claridge, T. (2018). Functions of social capital – bonding, bridging, linking. *Social Capital Research & Training*, Dunedin, New Zealand, 1-7
- b. Claridge, T. (2018). Social Capital Impact Statements: avoid unwitting damage to social capital. *Social Capital Research & Training*, 1-2
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120
- Dhillon, J. (2009). The Role of Social Capital in Sustaining Partnership. *British Educational Research Journal*, 35(5), 687-704
- Faccin, K., Genari, D., & Macke, J. (2017). Interorganisational social capital and innovation: a multiple case study in wine producers networks in Serra Gaúcha. *RAI Revista de Administração e Inovação*, 14(1), 52-66.  
<https://doi.org/10.1016/j.rai.2016.12.002>
- Forwardpace Facebook. (2021). Retrieved from:  
<https://www.facebook.com/ForwardspaceHUB/>
- Forwardspace koduleht. (2021). Retrieved from: <https://www.forwardspace.ee/meist/>
- Gerdenitsch, C., Scheel, T., Andorfer, J., & Korunka, C. (2016). Coworking Spaces: A Source of Social Support for Independent Professionals. *Frontiers in Psychology*, 7(581), 1 -12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00581>
- Gibson, W., & Brown, A. (2009). Working with Qualitative Data. *British Library Cataloguing in Publication*
- Halabisky, D. (2012). Policy brief on youth entrepreneurship: entrepreneurial activities in Europe. *Publications Office of the European Union*, 1-23
- Hall, I., & Hall, D. (2004). Evaluation and Social Research: Introducing Small-Scale Practice. *Palgrave Macmillan*.
- Ivaldi, S., Galuppo, L., Calvanese, E., & Scaratti, G. (2020). Coworking space as a practised place between welfare working and managerial challenges. *Journal of Workplace Learning*, 33(1), 26-44. <https://doi.org/10.1108/JWL-02-2020-0021>

- Kang, D., Gold, J., Kim, J., & Kim, I. (2019). Social capital and career growth. *International Journal of Manpower*, 41(1), 100-116. <https://doi.org/10.1108/IJM-10-2018-0345>
- Katrodia, A., & Sibanda, R. (2018). Challenges experienced by young entrepreneurs entering the small and medium enterprise sector (sme) in Rajkot region, Gujarat-India. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 24(4), 1-14
- Khazami, N., Nefzi, A., & Jaouadi, M. (2020). The effect of social capital on the development of the social identity of agritourist entrepreneur: A qualitative approach, *Cogent Social Sciences*, 6(1), 1-17. <https://doi.org/10.1080/23311886.2020.1787680>
- Kianto, A., & Waajakoski, J. (2010). Linking social capital to organizational growth. *Knowledge Management Research & Practice*, 8(1), 4-14. <https://doi.org/10.1057/kmrp.2009.29>
- Kim, P., & H, Aldrich. (2005). Social Capital and Entrepreneurship. Foundations and Trends in Entrepreneurship. *Department of Sociology*, 1(2), 55-104
- Kojo, I., & Nenonen, S. (2017). Evolution of co-working places: drivers and possibilities. *Intelligent Buildings International*, 9(3), 164-175. <https://doi.org/10.1080/17508975.2014.987640>
- Kubátová, J. (2016). Human Capital of the 21st Century in Coworking Centers. In Bagnoli, C. Mio, C. Garlatti, A. Massaro, M. Proceedings of the 8th European Conference on Intellectual Capital. *Academic Conferences and Publishing International Limited*, 145-151p
- Lepik, K., Loit, H.H., Kello, K., Linno, M., Selg., & M, Strömpl. (2014). Intervjuu. Loetud aadressil <http://samm.ut.ee/intervjuu>
- Lin, N. (1999). Building a Network Theory of Social Capital'. *Dept. of Sociology, Duke University*. 28-51
- Lin, N. (2001). Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. *Cambridge University Press*.
- Lin, N. (2005). A Network Theory of Social Capital. *Handbook on Social Capital. Oxford University Press*.
- Lin, N., & Erickson, B. H. (2008). Social Capital: An International Research Program. *Oxford University Press*.

- Liu, C.H.S. (2018). Examining social capital, organizational learning and knowledge transfer in cultural and creative industries of practice. *Tourism Management*, 64, 258-270. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.09.001>
- Machado, C.T. (2013). The Importance of Social Capital for Small Business Owners: An Entrepreneurial Marketing Approach for Decision Making. *Global Symposium on Marketing and Entrepreneurship*, 1-15
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242–266. <https://doi.org/10.2307/259373>
- Neohaus, R. (2019). Innovatsiooni juhtimisega seotud probleemid maamajandusettevõtetes. [Magistritöö, Eesti Maaülikool]. <https://dspace.emu.ee/xmlui/handle/10492/4742>
- Orel, M., & Almeida, A.M. M. (2019). The ambience of collaboration in coworking environments. *Journal of Corporate Real Estate*, 21(4), 273-289. <https://doi.org/10.1108/JCRE-12-2018-0050>
- Paxton, P. (2002). Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship. *American Sociological Review*, 67(2), 254-277
- Pirolo, L., & Presutti, M. (2010). The Impact of Social Capital on the Start-ups' Performance Growth. *Journal of Small Business Management*, 48(2), 197-227. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00292.x>
- Putnam, R. D. (2000). Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. *Simon & Schuster Paperbacks*.
- Roden, S., & Lawson, B. (2014). Developing social capital in buyer–supplier relationships: The contingent effect of relationship-specific adaptations. *International Journal of Production Economics*, 151, 89-99. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2014.01.008>.
- Rus, A., & Orel, M. (2015). Coworking: a community of work. *Teorjia in Praksa*, 52(6), 1017-1038
- Schmid, A., Robison, L.J., & Siles, M. (2002). Is Social Capital Really Capital? *Review of Social Economy*, 60(1), 1-21. <https://doi.org/10.1080/00346760110127074>
- Schott, T., Kew, P., & Cheraghi, M. (2015). Future potential: A GEM Perspective on Youth Entrepreneurship 2015. *Global Entrepreneurship Monitor*,

- Schuermann, M. (2014). Coworking Space: A Potent Business Model for Plug ‘n Play and Indie Workers. *Rocket Publishing*
- Simson, E. (2017). Alustava ettevõtte finantseerimisvõimalused. *Financing Options for Start-up Enterprise*. [Magistritöö Tallina Tehnika Ülikool].  
<https://digikogu.taltech.ee/et/Item/842995c7-d020-4003-8a83-4daacf25ef7e>
- Szreter, M., & Woolcock, M. (2004). Health by association? Social capital, social theory, and the political economy of public health. *International Journal of Epidemiology*, 33(4), 650–667. <https://doi.org/10.1093/ije/dyh013>
- Surman, T. (2013). Building Social Entrepreneurship through the Power of Coworking. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 8, (3-4), 189-195
- Uphoff, N., & Wijayaratna, C.M. (2000). Demonstrated Benefits from Social Capital: The Productivity of Farmer Organizations in Gal Oya, Sri Lanka. *World Development*, 28(11), 1875-1890. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00063-2](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00063-2).
- Vandelannoitte, A., & Isaac, H. (2016). The new office: how coworking changes the work concept. *Journal of Business Strategy*, 37(6), 3-9. <https://doi.org/10.1108/JBS-10-2015-0105>
- Villalonga-Olives, E., Adams, I., & Kawachi, I. (2016). The development of a bridging social capital questionnaire for use in population health research. *Population Health*, 2, 613-622. <https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2016.08.008>.
- Waters-Lynch, J., & Potts, J. (2017). The social economy of coworking spaces: a focal point model of coordination. *Review of Social Economy*, 75:4, 417-433.  
<https://doi.org/10.1080/00346764.2016.1269938>
- Weijs-Perrée, M., Koevering, J., Appel-Meulenbroek, R., & Arentze, T. (2019). Analysing user preferences for co-working space characteristics. *Building Research & Information*, 47(5), 534-548. <https://doi.org/10.1080/09613218.2018.1463750>
- Westlund, H., & Bolton, R. (2003). Local Social Capital and Entrepreneurship. *Small Business Economics*. 21, 77-113
- Wojciechowska, M. (2020). Social capital, trust and social activity among librarians: Results of research conducted in 20 countries across the world. *Library & Information Science Research*, 42(4), 1-9.  
<https://doi.org/10.1016/j.lisr.2020.101049>.

Õunapuu, L. (2014). Kvalitatiivne ja kvantitatiivne uurimisviis sotsiaalteadustes. Loetud aadressil. <https://dspace.ut.ee/handle/10062/36419>

## Lisa 1. Intervjuu küsimused

Küsimuse nr	Küsimus	Allikas
1.	Millises tegvusharus Te töotate?	Vandelannoitte & Isaac, 2016, lk 3
2.	Miks otsustasite liituda koostöötamisekeskusega?	Kojo & Nenonen, 2017, lk 171; Gerdenitch, <i>et al</i> , lk 11, 2016
3.	Kirjeldage millised suhted on Teil oma kaastöölistega koostöötamisekeskuses?	Claridge, 2018, lk 3; Surman, 2013, lk 191; Schuermann, 2014, lk 23
4.	On suhted ka ametlikuks muutunud või on jäänud mitteametlikuks, millistel põhjustel?	Spinuzzi, 2012 viidatud Waters-Lynch & Potts, 2017, lk 417-418 vahendusel
5.	Mis Teie arvates seob kogukonda koostöötamise keskuses?	Surman, 2013, lk 191; Weijs-Perrée, <i>et al</i> , 2019, lk 535
6.	Kuidas on kogukond koostöötamisekeskuses Teid mõjutanud?	Weijs-Perrée, <i>et al</i> , 2019, lk 534
7.	Mida Teie peate kõige suurimateks väärtusteks koostöötamisekeskuses?	Schuermann, 2014, lk 23
8.	Mis meenub Teile sõnaga sotsiaalne kapital, mida see Teie jaoks tähendab?	Adler & Kwon, 2002, lk 19
9.	Kuidas on Teid toetanud sotsiaalne võrgustik/kapital?	Orel & Almeida, 2019 lk 276; Surman, 2013, lk 191
10.	Millist tuge saaks alustav ettevõtja koostöötamisekeskusest?	viidatud Brown, 2017, lk 114 vahendusel
11.	Mis on Teie arvates põhjused, miks alustavad ettevõtjad pole teadlikud sotsiaalse kapitali vajalikkusest või miks ei kasutada seda?	Halabisky, 2012, lk 10; Kim & Aldrich, 2005, lk 94; Neohaus, 2019, lk 44
12.	Mille poolest erines sotsiaalne kapital Teil enne koostöötamisekeskusega liitumist?	Liu, 2018, lk 267



## SUMMARY

This dissertation is called - Social capital as key resource in starting a business on the example of Forwardspace NPO.

Personal abilities and knowledge play an important role in entrepreneurship because not all people are born entrepreneurs. Start-ups need to have independent thinkers and growth-oriented people alongside them who set goals and help to achieve them. Young people usually lack the human, financial and social capital needed to start and run a successful business. Young people who want to start a business are unlikely to have sectoral, managerial or pre-business experience and are more likely to be unemployed. They do not have the necessary competencies to set up and run a business. Young people tend to have a limited business network and entrepreneurial social capital. People may not see or know as clearly the potential that comes from network connections, and ignorance and uncertainty about it will limit their actions.

The aim of the dissertation is to find out what skills do people possess who form the social capital in the co-working center on the example of Forwardspace NPO, and what is the benefit of starting a business in the co-working center? The research question is: what kind of support can a start-up entrepreneurs receive through social capital in the Forwardspace co-working center. As a result, it is possible to draw conclusions as to whether or not Forwardspace NPO is beneficial to a start-up entrepreneur in terms of its social capital. In order to achieve this goal, the author of the work has prepared the following research tasks:

The research tasks are as follows:

- to give an overview of the concept of social capital as well as different types of social capital

- find out through interviews what type of social capital tends to be in the Forwardspace co-working center, is it rather binding or bridging?
- determine from the study, what is the additional social capital for a start-up company when joining a co-working center?
- examine what support start-ups receive through social capital from the Forwardspace co-working center?

In order to achieve the aim of the work, research tasks were set based on which research articles and research works on the topics of social capital and co-working centers were studied. The work was written on the example of Forwardpace NPO, in which case the author conducted semi-structured interviews with members of the Forwardpace community. The aim of the qualitative content analysis was to find out what type of social capital tends to be in the co-working center, what skillsets to people have in the community there and what opportunities open up to the beginning entrepreneurs through the social capital of the co-working center.

The theoretical part is based on the scientific literature in the social field. Relevant information in this field, on which the author of the work can rely in compiling his / her dissertation, is examined. The paper provides an overview of the general approach to social capital in order to understand how social capital has been defined and addressed by researchers. In addition, the paper provides an overview of the impact of social capital as a resource to better illustrate why it is necessary for entrepreneurs. In addition an overview of the co-working center was also given and it was pointed out why this is a favorable place for a beginning entrepreneur.

The empirical findings of the research revealed that the relationships between the members of the Forwardspace co-working center have the characteristics of both binding and bridging social capital, which made it difficult to assign a specific type of social capital to the co-working center. The results also showed that many people specialize in software development, web development, graphic design, consulting, e-commerce, which is not widely covered in research articles. In addition the research revealed that potential partners and access to information are the main benefits of good social capital. It was also

pointed out that social capital plays an important role in people's accessibility and self-improvement. The author also investigated the reasons why beginning entrepreneurs might lack social capital. The research revealed that the main reason why beginning entrepreneurs lack social capital is the fear of creative theft. Beginning entrepreneurs may not know where to look for social capital or may not be aware of its importance, which makes it lacking. In addition, it turned out that people think they need to pay for a service if they involve someone in their business, which can also repel the idea of raising social capital.

At the end of the empirical part, the author made suggestions to the Forwardpace co-working-center on what they could do to get information about their nature and values to the start-up. The author also added suggestions for beginning entrepreneurs on what they should know about social capital and why they need it. The main suggestion the author made to the Forwardspace co-working center was that Forwardspace could reflect more of its in-house values, along with office space rentals, and do so on social media platforms to reach start-ups. As one research task did not find a definite answer, the author proposed the following dissertations, which should investigate bridging or binding social capital in collaboration centers. Research that seeks to identify the type of binding or bridging social capital in a co-working center should use a quantitative method and draw conclusions from a larger sample. For entrepreneurs who want to start a business the author suggests that if social capital is scarce, they should try to find out where to look for it. The author recommends that beginning entrepreneurs should get acquainted with co-working centers because the social capital there is diverse and there is potential for cooperation partnerships and broadening the horizons. A beginning entrepreneur should make acquaintances at an early stage or look for people with experience in the field of entrepreneurship or specific knowledge and skills to help implement the business idea, as this will help to avoid or overcome obstacles that may arise.

## **Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks**

Mina, Enrico Soodla

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose Sotsiaalne kapital kui võtmeressurss ettevõtlustegevusega alustamiseks Forwardspace MTÜ näitel

mille juhendaja on Aare Raev

reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

2. Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 3.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.
3. Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
4. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

*Enrico Soodla*  
**19.05.2021**